محاضرات فى

أصول الاقتصاد

(الجزء الأول)

تأليف

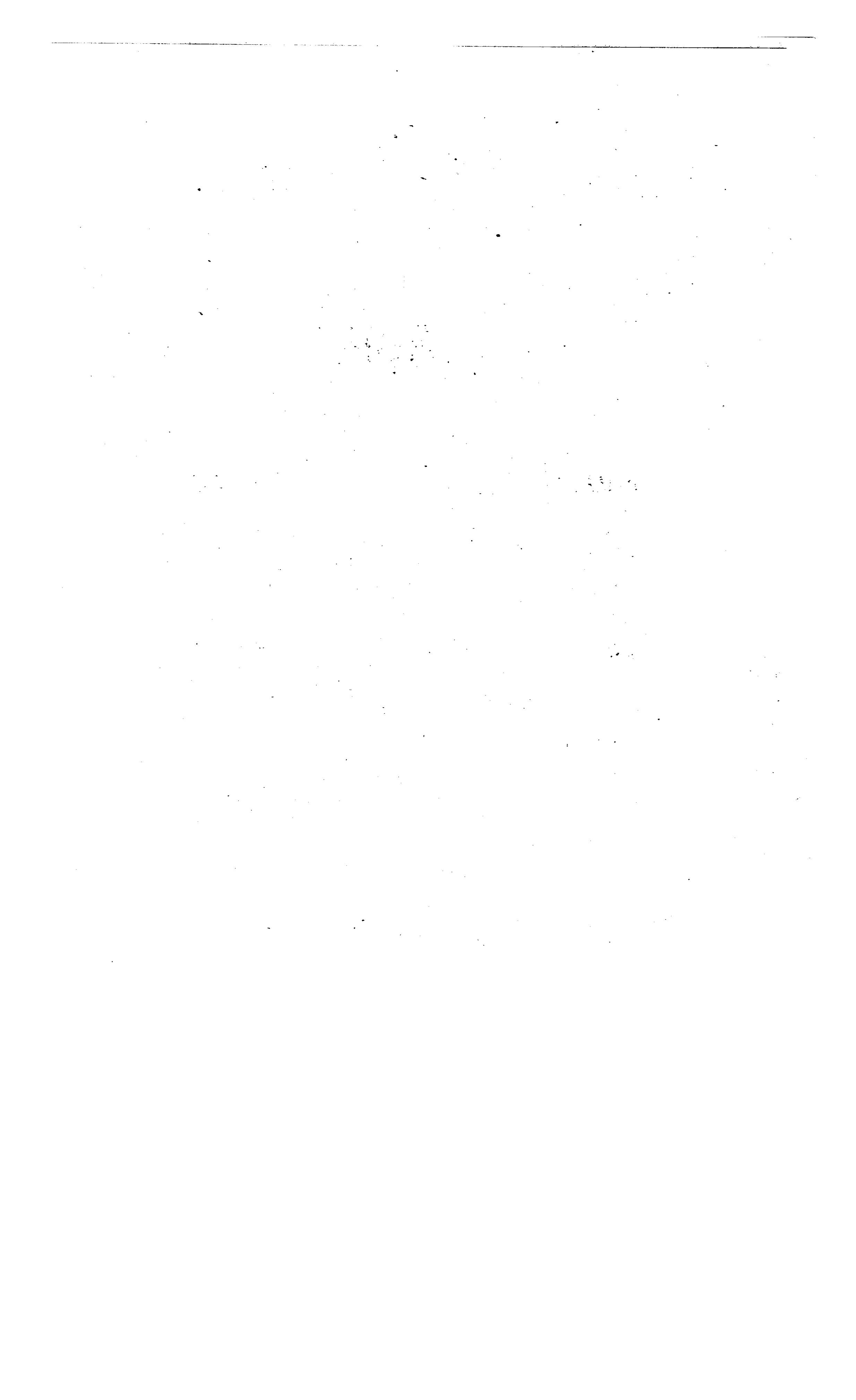
د/ محمد موسى عثمان
رئيس قسم الاقتصاد - كلية التجارة
بنات جامعة الأزهر

٢٠٠٧ / ٢٠٠٨


بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء

إلى جميع أبناء مصرنا العزيزة الغالية
أقدم هذا الكتاب كنواة لفكر اقتصادي
معاصر جديد واجتهاد لأن تصبح أمنا
الحبيبة مصر، قوة اقتصادية عظمى في
القرن الحادي والعشرون



المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله.

وبعد، فيذا مؤلف في مبادئ علم الاقتصاد، روعى فيه أن يفى بالغرض المتمثل فى تعريف الدارس المبتدئ ببعض المفاهيم والمصطلحات الاقتصادية، وبأساسيات بعض القوانين والنظريات، بالقدر والصورة التى تتفق وقدراته المحدودة، وما هو عليه من خلو ذهن بهذه المعارف والمعلومات، وكذلك بما يتواءم والمدى الزمنى المحدد والمتمثل فى فصل دراسى واحد. كذلك فقد روعى فيه ما سوف يتلقاه الدارس فى مراحل دراسته اللاحقة من مقررات متخصصة مستقلة، ومن ثم فيها من العمق والتفصيل والتحليل ما يتناسب والمرحلة التى تدرس فيها. وقد انعكس كل ذلك على هذا المؤلف من حيث حجمه، ومن حيث لغته وأسلوبه، ومن حيث ما يطرحه من موضوعات.

إننا، باختصار شديد لن ننحو نحو الكثير من المؤلفين فى المبادئ والتى يستعرضون فيها "عضلاتهم" فيتناولون مسائل ويقدمون تحليلات وتفصيلات وجوانب هم أول من يعلم أن الدارسين لها فى منأى عنها وعن تحصيلها، ومن ثم يكون مصيرها الإلغاء والحذف وعدم دخولها فى المقرر.

القضية الثانية التى أود الإشارة إليها أن مقرر المبادئ أو الأصول من المفترض فيه والمتوقع منه أن يقدم عرضاً أولياً واضحاً ومبسطاً لكل أو على الأقل لمعظم فروع العلم محل الدراسة، وبالطبع فإن ذلك كان ممكنا يوم أن كان المقرر يقدم على مدار عام دراسى كامل.

أما اليوم، وفى ظل نظام الفصل الدراسى فمن الصعب إن لم يكن من المستحيل الوفاء بذلك كاملاً فى هذا الحيز الزمنى القليل، ولذلك كان لا مفر من الاختصار من جهة ومن المفاضلة والاختيار لبعض الفروع من جهة أخرى. وهذه العملية هى عملية ذاتية ذات إطار وأبعاد موضوعية، مثل مدى أهمية الفرع، ومدى سهولة التعرف عليه، ومدى الفائدة المترتبة على تناوله فى هذه المرحلة المبكرة، وكذلك مدى دراسة الطالب والطالبة له فيما بعد.

وأعتقد أن أفضل ما يمكن عمله حيال ذلك هو الاهتمام بما يعرف بالاقتصاد الجزئي بشعبه المختلفة دون الدخول في المسائل المعقدة، وكذلك عرض سريع لأهم جوانب ما يعرف بالاقتصاد الكلي.

ومن الملاحظ هنا وجود قدر غير يسير من الصعوبة المتمثلة في التمييز الواضح بين ما يدخل في نطاق المبادئ وما يدخل في نطاق التحليل على مستوى الاقتصاد الجزئي وعلى مستوى الاقتصاد الكلي. وفي اعتقادي أن الكثير من إخواننا قد أخفق في المواجهة الصحيحة لهذا التحدي.

فطالما أن المقررات الدراسية تحتوى على مقرر في المبادئ ثم مقرر في التحليل الجزئي ثم مقرر في التحليل الكلي فإن الخوض في عمليات تحليلية معقدة في مقرر المبادئ وإن بدا على أن نقطة قوة فهو في الحقيقة نقطة ضعف، من ناحيتين على الأقل، من ناحية عدم القدرة على التمييز بين المستويين، والدخول بمادة في مجال مادة أخرى. ومن ناحية ما يرتبه ذلك من تكرار من جهة ومن إرهاق شديد للدارس المبتدئ من جهة ثانية، الأمر الذي يولد لديه الشعور بالجفوة والامتعاض، ومن ثم العزوف عن دراسة الاقتصاد. وأملنا كبير في أن نحقق نجاحاً مقبولاً في مواجهة هذه الصعوبة.

القضية الأخيرة التي أود الإشارة إليها أن هذا المؤلف قد اقتصر في معالجته على منظور الاقتصاد الوضعي، الذي يقوم على مرئيات وأفكار البشر حيال القضايا الاقتصادية، دون التعرض لمنظور الاقتصاد الإسلامي الذي يستمد جذوره ومنطلقاته من الوحي.

وقد دفعنا إلى هذا المسلك ما هو موجود بالخطة الدراسية من مقررات خاصة بالاقتصاد الإسلامي، ولا سيما على مستوى المبادئ، إضافة إلى أن عرض المنظور الإسلامي يحتاج إلى بيان وتوضيح لا يفيد فيه مجرد الإشارة السريعة، وإذا ما حاولنا ذلك هنا فإن الأمر سيطول ويتجاوز النطاق الزمني

المحدد ، وقد استغرق المؤلف في إعداد هذا الكتاب ثلاث سنوات والتي تتكون من تمهيد يوضح أهمية علم

الاقتصاد والدراسات الاقتصادية، الفصل الأول علم الاقتصاد، والثاني المشكلة الاقتصادية، والثالث: نظرية الطلب والاستهلاك، والرابع: المشروع الاقتصادى، والخامس نظرية العرض والإنتاج، والسادس: نظرية التوزيع، والسابع: الدخل القومى، الثامن: السكان،والتاسع: اتجاهات الفكر الاقتصادى الحديث في ضوء هذه الملاحظات نسير على هدى من الله وبتوفيق منه إنه نعم المولى ونعم النصير.

المؤلف

دكتور / محمد موسى عثمان

رئيس قسم الاقتصاد

كلية التجارة بنات. جامعة الأزهر

تمهيد

أهمية علم الاقتصاد والدراسات الاقتصادية

لقد ظهر التمييز فى محتوى علم الاقتصاد مع نهاية القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، حيث كان الاهتمام بمحاولة تطبيق أسس نظرية التوزيع، بعد أن كان قاصراً فيما سبق على المنفعة وتكاليف الإنتاج، وجوهر ذلك ينحصر فى توزيع الدخل بطريقة أن كل عنصر يحصل على عائد أو مكافأة تتعادل مع قيمة الناتج الحدى.

وبالرغم من أن هذه النظرية ما زالت تجد رواجاً فى كتابات الاقتصاديين حتى مطلع القرن الحادى والعشرين، إلا أنها فشلت فى تفسير الجوانب الاجتماعية والأخلاقية، خاصة العدالة فى توزيع الدخل، ويمكن القول بأن الاقتصاد الوحدى يقوم بدراسة وحدات إنتاجية معينة، وسعر سلعة واحدة، والطلب عليها، أو عرضها، أو استخدام عناصر الإنتاج فى المنشأة، ودخل الفرد، وسلوكه الاقتصادى، مع الأخذ فى الاعتبار الرشد الاقتصادى وتوازن المستهلك، وتوازن المنتج ... إلخ.

إن أحداث الأزمة الاقتصادية العالمية فى الثلاثينات من القرن الماضى (العشرين)، تسببت فى ظهور ما يسمى بالاقتصاد الكلى، إذ فتح المجال لدراسة المشكلة الاقتصادية من زاوية النشاط الاقتصادى القومى، فى مجمله أو كمياته ومتغيراته، فى إطار نظرية التوزيع والدخل القومى.

أولاً: أهمية علم الاقتصاد:

الإنسان يعيش فى حياته العديد من الظواهر المحيطة به، ومنها الظواهر الاقتصادية، فله حاجاته العديدة التى يحرص على إشباعها قدر جهده، ولا يكون ذلك فى الغالب إلا من خلال الأموال، ومن ثم ظهرت الأنشطة الاقتصادية المختلفة من زراعة وصناعة وتجارة. ومن إنتاج واستهلاك وتوزيع وتبادل. ومن المهم أن يتفهم الإنسان هذه الظواهر بشكل علمى. وأن

يجيب على العديد من التساؤلات التى تلح عليه صباح مساء بإجابات علمية مثل ارتفاع سعر هذه السلعة وهبوط سعر الأخرى، ومثل وفرة هذه السلعة وندرة الأخرى، ومثل تقدم هذه الدولة وتخلف الأخرى. ووجود المصرف بجوار المصنع والمتجر، وأهمية السوق وأهمية الدولة. ولم تفرض الضرائب هنا ولا تفرض هناك؟ ولم تنهض الصناعة وتهمل الزراعة؟

ولم ينفق على المرافق والخدمات بنسب متفاوتة؟ ولم ترتفع الأسعار وتهبط؟

ولم تمارس الدولة فى بعض المجتمعات وظائف اقتصادية لاتمارسها فى مجتمعات أخرى؟ وغير ذلك من الأسئلة التى تتطلب إجابة سليمة.

وعلم الاقتصاد مناط به القيام بذلك، فهو يزود الفرد بالمعلومات التى تمكنه من الفهم الصحيح لما يدور حوله من أحداث ووقائع اقتصادية، تعج بها الصحف والمجلات والأحاديث المذاعة والمرئية مثل الضرائب والأسعار والعملات الأجنبية وسعر الصرف والعولمة وتحرير التجارة والخصخصة والتنمية والبورصة والركود والسيولة وغيرها من الموضوعات التى لا يمكن فهم حقيقتها إلا من خلال معلومة اقتصادية.

والمعروف أن الظواهر الاقتصادية بما تتضمنه من وقائع وأحداث وتصرفات تؤثر جوهرياً فى الجوانب الاجتماعية والسياسية والثقافية. ومن ثم فإن تفهم هذه الجوانب وإدراك مراميها يتوقف إلى حد كبير على ما لدى الفرد من معرفة اقتصادية.

ولعل من أخص التساؤلات التى يواجه بها كل إنسان هى كيف يكتسب مالاً، وكيف ينفق ما أكتسبه وكيف يدخر وكيف يستهلك وكيف يستثمر، وكيف يبيع وكيف يشترى. وعلم الاقتصاد خير معين للإنسان على معرفة الإجابة الصحيحة على هذه التساؤلات الحيوية.

وليس معنى ذلك أن علم الاقتصاد يمثل العصا السحرية التى تحل للأفراد والمجتمعات مشكلاتهم الاقتصادية للحل الأمثل، فذلك الهدف مرهون بعوامل ومتغيرات عديدة، العامل الاقتصادى لا يمثل إلا جزءاً منها. ومهما يكن من أمر فإن المعرفة الاقتصادية حتى ولو كانت فى صورة ثقافة وليست معرفة متخصصة باتت ضرورية لكل فرد، ولا سيما المتعلمين. ولذلك ليس غريباً أن تدخل مادة اقتصادية فى العديد من الخطط الدراسية فى الكليات المختلفة.

ثانياً: الدراسات الاقتصادية:

يتركز التحليل الاقتصادى حول مشكلة عامة:

هى كيف يتم توزيع الموارد المادية والبشرية، وكيف يتحقق التناسق بين الخطوات اللازمة لهذا التوزيع، وذلك بغرض إشباع حاجات الأفراد، ففى ظل الظروف البدائية يقوم كل فرد بإشباع حاجاته مباشرة، فهو يقوم بعملية توزيع موارده، ذلك إنه يقوم بعملية الإنتاج وهو فى نفس الوقت يقوم باستهلاك ما ينتجه.

أما فى المجتمعات الحديثة يتم توزيع الموارد، بغرض إشباع حاجات الأفراد طبقاً لترتيبات وتنظيمات معينة لتحقيق ذلك، كوجود القطاع الخاص أو القطاع العام، أو التخطيط، ومن أهم أهداف الدراسات الاقتصادية بيان كيفية التنظيم، وكيفية توزيع موارد المجتمع، والتنسيق بينها لإشباع الحاجات وتنشأ المشكلة من الندرة Scancity، فحاجات الأفراد متعددة، ولذلك فإن الموارد الموجودة فى العالم على كثرتها، لا تكفى لإشباع هذا التعدد ومن التسلسل الزمنى لتطور المجتمعات فإن المقدرة الإنتاجية للأفراد والمجتمعات قد زادت زيادة كبيرة، ولكن حاجات الإنسان قد زادت أيضاً.

وعلى ذلك فإن حاجات الأفراد استمرت تفوق الموارد اللازمة، حيث تنوعت حاجات الأفراد والشعوب وزادت، خاصة فيما يتعلق بمتطلبات التعليم، والخدمات الصحية، والمأكل والمأوى والملبس وحتى فيما يتعلق بالترفية

والثقافة والترويح، ولما كانت الموارد محددة فهناك مشكلة فى توزيعها لتحقيق أكبر قدر من الإشباع، ولا شك أن رغبة البشر مستمرة فى التغيير وتحسين سبل الحياة، مما يبقى على أسباب المشكلة مشكلة الندرة.

وترجع أهمية وأهداف الدراسات الاقتصادية إلى كيفية تقييم الكفاءة التى تعمل بها المنشآت الاقتصادية الموجودة فى المجتمع فى توزيع الموارد وتنسيق هذا التوزيع، وذلك بغرض إشباع رغبات المستهلكين ويتم ذلك عن طريق مقارنتها بمعيار للكفاءة، الذى يقوم على أساس أن الرفاهية الاقتصادية تتحقق عندما يحصل الأفراد فى المجتمع على أكبر إشباع ممكن وذلك باستخدام الموارد المتاحة الاستخدام الأمثل لتوزيعها على الاستعمالات المتعددة.

وأهم أهداف الدراسات الاقتصادية أيضاً هو المساعدة فى رسم السياسة العامة، فالأفراد عادة ما يغيرون نشاطهم وطريقة إختيارهم للأشياء إذا ما وضحت أمامهم الاحتمالات البديلة والآثار المترتبة عليها، فالدراسات الاقتصادية لا تقتصر على إيضاح كيفية أداء النظام الاقتصادى وبنجاح، للأفراد الذين من جانبهم يستخدمون هذه المعلومات بصفتهم مساهمين فى رسم هذه السياسة العامة.

طبيعة البيانات التى تقوم عليها الدراسات الاقتصادية:

إن البيانات الاقتصادية إنما هى تعبير عن رغبات الأفراد تظهر فى صورة أرقام عن أسعار السلع والخدمات التى يدفعها المستهلك ويقبضها المنتج أو البائع، وكذلك بيانات الإيرادات والنفقات، وبيانات الجهات المصدرة للأوراق النقدية، والبيانات الاقتصادية قد تكون بيانات إحصائية Statistical Material كالأسعار، وكمية الإنتاج، وحجم المبيعات والدخل والودائع المصرفية والتوظف والإنفاق.

وقد تكون البيانات الاقتصادية بيانات وصفية Desoriptive Material توضح تصرفات وخطط المنظمات الاقتصادية فيما يتعلق بالنشاط الاقتصادى،

وتستخدم البيانات الاقتصادية بغرض البحث فى إحتمال وجود علاقة بين المتغيرات الاقتصادية، وهذه البيانات هى الأساس فى توضيح التغير فى الطلب والعرض، ومعرفة الثمن فى السوق بالنسبة لمنتج ما، ومقدار التوظف والدخل الأهلى.

وأهمية هذه البيانات تتوقف على طريقة تجميعها، ليس فقط بغرض إيضاح العلاقات فى وقت معين، ولكن لتوضح أيضاً التغير الذى يحدث فى العلاقات خلال فترة زمنية معينة، فالبيانات الإحصائية إنما هى تسجيل للأحداث الماضية التى وقت حدوثها إنما كانت عبارة عن نتائج لتصرفات وقرارات وخطط الوحدات الاقتصادية، هذه التصرفات والقرارات والخطط إنما تعكس الخبرة الماضية، وتغير هذه الخطط والقرارات في اتجاهات مختلفة خلال فترة من الزمن، ولا شك أن الحصول على البيانات الوصفية التى توضح تصرفات وخطط الوحدات الاقتصادية الأساسية فى نظام اقتصادى معين يتكون من الملايين من الوحدات المستقلة يكون أمراً صعباً بل قد يكون من المستحيل الحصول على مثل هذه البيانات.

والبيانات الاقتصادية تختلف عن بيانات العلوم الطبيعية Physical Science، ففى العلوم الطبيعية تكون البيانات كمية Quontitative ووحدات القياس مثل الجرام ودرجات الحرارة ومقاييس الضغط وحدات ثابتة، أما فيما يتعلق ببيانات وخطط وتصرفات الوحدات الاقتصادية فهى بيانات وصفية Descriptive أو نوعية Analitative فهى توضح مثلاً أن انخفاض السعر بالنسبة لسلعة ما تحت ظروف معينة ينتظر أن يقابل من جانب بعض المنشآت بتخفيض الإنتاج أو الانتقال إلى منحنيات إنتاج جديدة، فالذى توضحه هذه البيانات هو الاتجاه العام للتغير، وليس درجة أو مقدار التغير، هذا علاوة على أن البيانات الإحصائية فى الاقتصاد هى فى الواقع شبه كمية Semiquantitative.

فالأسعار مثلاً هى إنعكاس للعلاقة بين ظروف العرض والطلب معبراً عنها بالنقود، ولكن اختلاف قيمة النقود يجعلها مقياساً متغيراً للقيمة، فالجرام

من الجبن هو دائماً نفس الكمية، ولكن ما قيمته جنيه من الجبن ليس دائماً كمية ثابتة، فالبيانات الاقتصادية ليست بيانات معملية، فهى غير قابلة للاختبار فى معمل يمكن التحكم فى الظروف الموجودة فيه حيث يمكن تثبيت جميع العوامل فيما عدا عاملين ومعرفة أثر التغيرات فى أحد العوامل على العامل الثانى.

وعموماً تتعلق البيانات الاقتصادية بالنشاط البشرى، ودراسة الإنسان دراسة معقدة – فالإنسان فى تصرفاته دائم التغير ويخضع لكثير من المؤثرات الأمر الذى يجعل من الصعب وجود دراسة تشمل كل هذه الجوانب، فالفرق بين الدراسات الاقتصادية وبين الدراسات الطبيعية أن الأولى تعنى بتحليل أسباب السلوك البشرى واحتمالات المستقبل فى حين أن العلوم الطبيعية لا تعنى بهذه الناحية.

ثالثاً: أنواع المتغيرات وأشكالها:

يقصد بالمتغيرات على نحو دقيق. الشيء الهام Magnitude القابل للقياس والتفسير والذى يمكن أن يأخذ عدة قيم مختلفة. والمتغيرات هى التى يسعى الإطار التحليلى لتفسيرها وتحديد قيمها إذ أنها تكون عرضة للتغيير خلال عملية البحث.

وسوف تتسع وتتطور المتغيرات ذات الأهمية كلما تقدمنا فى الدراسة والتحليل، وعلى أى الحالات يمكننا وضع هذه المتغيرات فى قائمة وستتضح أهميتها من خلال الإطار النظرى الذى سنستخدمه فى التحليل، وفى نفس الوقت، سيكون من المفيد أن نجمع ونصنف هذه المتغيرات بأكثر من طريقة.

أ- المتغيرات الخارجية والمتغيرات الداخلية:

بداية قد يكون المتغير خارجى أو داخلى Exogenous or Endogenous Variable.

أما المتغيرات الخارجية فهى التى تتحدد خارج النموذج أو النظرية Out side the system وهى التى تؤثر فى المتغيرات الداخلية ولكنها تتحدد بعوامل خارج النموذج، ويمكن اعتبار التغير فى المتغيرات الخارجية تغيراً مستقلاً Autonomous وكمثال على هذه المتغيرات نأخذ العوامل التى تحدد الزيادة التى تحدث فى السكان من وقت لآخر. فنلحظ أن انخفاض معدل الوفيات يعد سبباً رئيسياً لزيادة السكان، وهنا يعد انخفاض معدل الوفيات متغيراً داخلياً لأنه يتحدد داخل النموذج، بينما نجد أن التقدم الصحى والطبى يعد متغيراً خارجياً حيث أنه سيؤثر على معدل الوفيات ولكنه لن يتأثر بهذا المعدل. ويعد أيضاً الدخل متغيراً داخلياً فى نموذج معادلة الاستهلاك. بينما يعتبر المقدار الثابت فى دالة الاستهلاك متغيراً خارجياً ففى المعادلة التالية.

$$C = a + by$$

حيث c الاستهلاك، a المقدار الثابت وهو متغير خارجى مستقل، b الميل الحدى للاستهلاك، y حجم الدخل وهنا يعتبر مستوى الدخل by متغيراً داخلياً، بينما يعد المقدار الثابت "a" متغيراً خارجياً.

وهذا هو السبب الذى من أجله يقال دائماً أن معلمات Parameters المعادلة ثابته (أى أن العلاقات الداخلية ثابتة والمتغيرات الخارجية لا تتغير)، وهذا الأمر يعبر عنه بالقول مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة Cete ris paribus بمعنى أن الاستهلاك الكلى إنما يعتمد بصورة منظمة على مقدار الدخل المتاح.

أما المتغير الداخلى، فهو المتغير الذى يُفسر ويُشرح داخل النموذج المستخدم. بمعنى متكافئ، هو المتغير الذي يرتبط بشكل مباشر Directly بالظاهرة، ومعدل الوفيات هو متغير داخلى فى المثال الذى ذكرناه من قبل.

أيضاً فإن المتغيرات الداخلية تؤثر فى بعضها البعض وتتأثر بالمتغيرات الخارجية ولكنها لا تؤثر فيها.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يوجد حد فاصل بين ما يعد متغيراً داخلياً وبين ما يعد متغيراً خارجياً، وهذا يتوقف على رؤية الباحث، وعلى طبيعة

المشكلة محل الدراسة، فقد نجد أن متغيراً ما يعتبر داخلياً فى بحث ما قد يعتبر متغيراً خارجياً فى بحث آخر.

ب- الزمن والمتغيرات الاقتصادية:

من بين الأسس التى يقوم عليها التحليل الكلى - إن لم يكن من أهمها - هو التفرقة بين المتغيرات الاقتصادية حسب: التيار أو التدفق Flow والرصيد Stock فقد يكون المتغير متدفقاً ومتجدداً، وفى هذه الحالة يكون ذا بعد زمنى أى مرتبط بالزمن مثل سرعة السيارة ١٠٠كم فى الساعة وقد يكون المتغير غير مرتبط ببعد زمنى، وفى هذه الحالة يعرف بأنه الرصيد مثل أن تقول أن وزن السيارة ٢٠٠كم. وعلى سبيل المثال عندما نتحدث عن الناتج القوى نلحظ أنه متغير مرتبط بالزمن فى العادة سنه (الناتج القومى ٥٠ مليار جنيه فى السنة). ومن ناحية أخرى عندما نتحدث عن رصيد المجتمع من رأس المال نلحظ أنه ليس ذو بعد زمنى لأنه يكون عند لحظة من الوقت مثلاً فى نهاية سنة ما فنقول أن رأس المال أو ثروة المجتمع فى ٢٠٠٠/١٢/٣١ هى كذا مليار جنيه، وجدير بالذكر أن رصيد المجتمع من رأس المال لا يعقل أن يكون قد تكون فى اليوم الأخير من هذه السنة، فالإشارة هنا إلى نهاية السنة ترتبط بعملية القياس وليس بعملية تكوين رأس المال القومى.

وفى بعض الأحوال قد يرتبط التيار والرصيد ولا ينفصلا. فإذا كنا نناقش رصيد رأس المال دولية ما وليكن (k) مقاسا بوحدات مالية) هنا سيكون معدل التغير فى الرصيد = Δk / Δt هو تيار لمعدل الاستثمار خلال نفس الفترة.

والمثال الذى يستخدم دائماً لتوضيح العلاقة بين التيار والرصيد هو الاستثمار ورصيد رأس المال. حيث يمكن زيادة رصيد رأس المال فقط عن طريق زيادة التدفق (أو التيار) من الاستثمار فى السلع الرأسمالية كالآلات والمعدات والمبانى مثلاً عن الجزء المستهلك منها خلال فترة زمنية، وهذا ما يعرف باستهلاك رأس المال. فإذا قام المجتمع باستثمار يفوق حجم استهلاك رأس المال أدى ذلك إلى زيادة رصيد المجتمع من رأس المال، فكلما زاد

تدفق الاستثمار فى السلع الرأسمالية بمعدل يفوق استهلاك رأس المال، كلما زاد رصيد المجتمع من رأس المال، والعكس صحيح.

وأخيراً، فباعتبار أن الأسعار بطبيعتها متغيرات، فهى ليست بتيار أو رصيد، بل على العكس هى نسبة لتيارين، على سبيل المثال: أسعار السيارات هى نسبة تيار الانفاق على السيارات إلى تيار السيارات التى بيعت أثناء نفس الفترة حيث أن كلا التيارين لهما بعد زمنى.

$$\text{أسعار السيارات} = \frac{\text{تيار الانفاق على السيارات فى السنة}}{\text{تيار المبيعات من السيارات فى السنة}}$$

رابعاً: أنواع المعادلات وأشكالها:

أ- المعادلة المشروطة:

تصف المعادلات العلاقة بين نوعى المتغيرات، وعلى سبيل المثال عادة ما نقول أن الاستهلاك الكلى v هو دالة للدخل أو الناتج الكلى y.

$$c = a + by$$

أو $$c = 100 + 0.5\,y \qquad (١-١)$$

حيث $a = 100$ و $b = 0.6$ فى هذه الحالة تأخذ العلاقة شكل خاص، بمعنى أننا جعلنا c دالة خطية لـy وعلى ذلك يمكن كتابة المعادلة على النحو التالى:

$$c = a(y) \quad \text{طالما} \quad \frac{\Delta c}{\Delta y} > o \qquad (١-٢)$$

وتقرأ هكذا: الاستهلاك يساوى جزء ثابت من الدخل طالما أن التغير فى الاستهلاك على التغير فى الدخل أكبر من الصفر (لاحظ أن $\Delta c / \Delta y$) هو

عبارة عن الميل الحدى للاستهلاك (b) وهذه المعادلة هى الشكل العام للمعادلة المشروطة حيث أن زيادة y تؤدى إلى زيادة c بالتالى.

المعادلة السلوكية: Behavioral equation

بجانب توضيح الاختلاف بين الاشكال العامة والخاصة للمعادلات، فإن المعادلات (١-١) ، (١-٢) تعتبر كأمثلة لأنواع المعادلة السلوكية التى توضح العلاقة بين عدد من المتغيرات. وتوضح المعادلة السلوكية العلاقة بين متغيرات محددة تعتمد على فروض سلوكية، بمعنى أنها توضح العلاقة بين عدد من المتغيرات تعد صحيحه لبعض قيم هذه المتغيرات، وتعد غير صحيحة فى البعض الآخر، مثال ذلك.

لو افترضنا أن معادلة الاستهلاك هى على النحو التالى:

$$c = 0.8\,y$$

بمعنى أن الاستهلاك يكون عادة ٠,٨ من حجم الدخل، فإن هذه المعادلة ستكون صحيحة فى حالة إذا ما كان مستوى الدخل = ٢٠ ومستوى الاستهلاك = ١٦، ولكنها لن تكون صحيحة فى حالة إذا ما كان مستوى الدخل = ١٥ ومستوى الاستهلاك = ١٠.

وطالما أن هذه المعادلات هى التى بها يفسر سلوك الوحدات الاقتصادية وفق التصور الذى يرسمه الباحث الاقتصادى، فلابد من صياغة هذه المعادلات بشكل مفيد فى حالة الافتراضات التقريرية التى تتعلق بما هو كائن أشف هس وعلى سبيل المثال إذا قلنا (أن السماح باستيراد السيارات دون ضوابط محددة سيؤدى إلى ازدحام المرور) هذا القول يعد افتراض تقريرى يمكن أن يكون صحيحاً فى بعض الحالات كما لو كنا نقول ذلك على مدينة القاهرة، ويمكن أن يكون غير صحيحاً فى حالات أخرى كما لو كنا فى مدينة الرياض أو طوكيو مثلاً، هذا وتشكل المعادلات السلوكية لب النماذج الكلية وتشغل جزء كبير فى معظم دراسات النظرية الكلية.

المعادلة المؤسسية: Institutional equations

وهى المعادلة التى تعتمد على الغير بقوى غير اقتصادية، ولكنها قوى عرفية (بحكم العرف أو العادات) أو قوى قانونية.

ومن أمثلة هذا النوع من المعادلات، ما يطلبه القانون من البنوك من ضرورة الاحتفاظ بنسبة أو جزء r من الودائع المحتفظ بها فى البنوك D كاحتياطى قانونى تحت الطلب Rr وهنا تأخذ المعادلة الصورة التالية:

$$R.r = r.D \qquad (١-٣)$$

حيث الاحتياطى تحت الطلب R.r ترمز إلى النسبة أو الجزء التى يحتفظ بها من الوديعة الكلية D.

المعادلة الفنية: technological relation ship

وهناك شكل آخر للمعادلات يوضح العلاقة الفنية التى تشرح العلاقة بين مستوى معين من الإنتاج والمدخلات اللازمة للوصول إلى هذا المستوى من الناتج وذلك عند استخدام فن تكنولوجى معين.

فإذا عرفنا رصيد رأس المال وكذلك الفن التكنولوجى المستخدم، فإن الناتج القومى للاقتصاد Ys لابد وأن يعتمد بشكل قاطع على مدخلات (مستخدمات) خدمات عنصر العمل N وفى هذه الحالة تكتب المعادلة على النحو التالى:

$$Y s = F(N) \qquad (١-٤)$$

حيث Ys الناتج القومى و N تعبر عن المدخلات من العمل رأس المال والأرض... إلخ. وهذه المعادلات هى نوع من معادلات دالة الإنتاج Production Function (فى شكلها العام) والتى توضح العلاقات الفنية بين المدخلات المختلفة والناتج النهائى فى ظل فن تكنولوجى معين.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من المعادلات لا يخرج عن كونه علاقة فنية بحته بيّن عوامل الإنتاج والمخرج من الناتج النهائى، هذه النسبة الفنية ليست جامدة ولكنها قابلة للتغير أو بمعنى آخر أن هذه النسب الفنية تتمتع بنوع من المرونة.

المعادلة التعريفية أو المتطابقة: Definitional equatios

فى معظم النماذج الكلية Macro modles يستخدم عدد من المعادلات التعريفية أو المتطابقة، وهى المعادلة التى يتساوى طرفاها وبالتالى تبين العلاقة بين عدد من المتغيرات تعد صحيحة لكل قيم هذه المتغيرات، كأن نقول أن الناتج القومى يكافأ ويطابق الدخل القومى.

الناتج القومى = الدخل القومى

وعلى سبيل المثال، إذا كان الطلب الكلى عبارة عن مجموعة الطلب الاستهلاكى c مضافاً إليه الطلب الاستثمارى I، فإن المعادلة تأخذ الشكل التالى:

$$Y d = c + I \qquad (١-٥)$$

وهذه المعادلة لم تضف إلى معلوماتنا أى شيء. ذلك أن الشيء وهو هنا الطلب الكلى لابد وأن يتعادل أو يتطابق مع مكوناته (الطلب الاستهلاكى والطلب الاستثمارى).

المعادلة التوازنية: Equilibrium equations

أخيراً، نتكلم عن المعادلات التوازنية، وتشير المعادلات التوازنية إلى الحالة التى تتعادل عندها أهداف القوى المتباينة عند أى وضع من الأوضاع، بمعنى أن صحة هذه المعادلات تتحقق عند شروط معينة هى شروط التوازن.

على سبيل المثال، إذا كان الطلب على الناتج القومى يقسم إلى الطلب الاستهلاكى والطلب الاستثمارى، وإذا كان عرض الناتج القومى يحدد بواسطة دالة الإنتاج، فإننا يمكن أن نصل إلى المعادلة التوازنية التالية:

حيث الطلب الكلى يساوى العرض الكلى $Yd = Ys$ (١- ٦)

أو $C(y) + I = F(N)$

وذلك على اعتبار أن $yd = c + I$

$yd = F(N)$

إذن $c + I = F(N)$

وليس بالضرورة أن يحدث هذا التوازن عند مستوى مرتفع لكل من العرض والطلب الكلى أى من الناتج القومى، بل قد يحدث هذا التوازن عند المستويات المنخفضة لكل منهما، وما يهمنا هنا أن التوازن قد حدث، أما إذا لم يحدث التوازن بين هاتين القوتين المتباينتين فإن ذلك يدل على وجود اختلال disequilibrium.

النماذج الاقتصادية: Economic Models

يشمل النموذج الاقتصادى -ببساطة- تجميع للمعادلات المختلفة التى تعبر عن مجموعة العلاقات الاقتصادية التى سبق أن ذكرناها فى الصفحات السابقة والتى تصف العلاقات السلوكية والفنية والتعريفية والتوازنية للاقتصاد.

على سبيل المثال، جرت العادة فى معظم المراجع عند تحديد نموذج الدخل (مع استبعاد القطاع الحكومى) أن يكتب النموذج على النحو التالى:

$Y = a + cy + I$

وإذا علمت أن:

دالة الاستهلاك $C = 100 + 0.6y$ (١-١)

دالة الاستثمار (*) $I = \bar{I} = 50$ (١-٧)

وإذا علمت أن:

دالة الإنتاج $Ys = y = F(N)$ (١-٤)

الطلب الكلى $yd = c + I$ (١-٥)

إذن وضع التوازن $ys = yd$ (١-٦)

لقد استخدمنا كل أنواع المعادلات التى ذكرناها فيما سبق - فيما عدا المعادلة (١-٤) التى استنتجت من المعادلة (١-٤) والتى تظهر العرض الكلى مرناً مرونة كاملة كاستجابة للتغيرات فى الطلب الكلى. ولكن هذا أيضاً يؤثر فى الفروض الخاصة بدالة الإنتاج، ولهذا تظل هكذا كشكل من أشكال المعادلة الفنية. وبالعموم فإن المتغيرات المستخدمة كلها هى من قبيل المتغيرات المتجدة (تيار)، وسوف نعمل على تجنب المزيد من التعقيدات عن طريق تجنيب الأسعار ومتغيرات الرصيد لتبسيط الصورة.

وعليه فإن لدينا نموذج يحتوى على معادلتين سلوكيتين دالة الاستهلاك ودالة الاستثمار (حيث يعامل الاستثمار كمتغير خارجى، وذلك بوضع خط bar أعلى المتغير) ودالة واحدة فنية (دالة الإنتاج) ومعادلة تعريفية أو متطابقة للطلب الكلى ووضع التوازن.

وكل هذه المعادلات هى معادلات هيكلية وذلك خلافاً للمعادلات الأخرى الناتجة عن حل معادلتين أو أكثر بالنسبة لمتغير ما، والمعادلات الهيكلية هى التى تحدد وتعين هيكل النموذج.

وبحل النموذج نصل إلى القيم التوازنية للمتغيرات الداخلية، (c, yd, ys, y) وللمتغير الخارجى (I) حيث يعادل رقم المعادلات المستقلة المتغير المجهول.

(*) هنا حجم الاستثمار I يساوى الانفاق الاستثمارى المستقل أو التلقائى ($\bar{I}$).

وبضم هذه المعادلات نحصل على شكل-جديد من المعادلات هي-المعادلات المجردة reduced equations وإذا قمنا بحل النموذج لـ "Y" عن طريق استبدال (١-١) (١-٧) محل (١-٥) ثم إحلال (١-٥) و (١-٤) محل (١-٦) فإننا نحصل على المعادلة التالية:

$$Y s = \frac{a + \Gamma}{I - b}$$

أى أن:

$$\text{الدخل أو الناتج} = \frac{\text{الاستهلاك التلقائى + الانفاق الاستثمارى التلقائى}}{\text{١- الميل الحدى للاستهلاك}}$$

مثال:

إذا علمت أن دالة الاستهلاك على النحو التالى:

$$c = 100 + 0.6y$$

وان دالة الاستثمار $I = \Gamma = 50$

وضح وضع التوازن فى الاقتصاد القومى.

الحل:

.. دالة الطلب الكلى

$$y d = c + I$$

$$y d = 100 + 0.6 y + 50$$

$$y d = 100 + (0.6y) + 50$$

.. معادلة الناتج التى تحقق وضع التوازن تأخذ الشكل التالى:

$$Y s = \frac{a + I}{I - b}$$

فإن

$$y\,s = \frac{100 + 50}{1 - .6}$$

$$y\,s = \frac{150}{0.4} = 365 \qquad (2)$$

وبالتعويض في المعادلة رقم (١)

$$y\,d = 100 + (0.6 \times 375) + 50$$

$$y\,d = 375$$

إذن $y\,d = y\,s$

وهذا يعنى أن الاقتصاد القومى فى وضع التوازن:

السكون والحركة: Static and Dynamic

قد تكون نماذج الاقتصاد الكلى (مثل نماذج الاقتصاد الجزئى) تدرس عند نقطة زمنية معينة (أى زاوية السكون S tatic وبالتالى تدرس وتحلل العلاقات بين المتغيرات المختلفة فى النموذج عند نقطة معينة. وقد تدرس فى فترة ما تأخذ فى اعتبارها الزمن السابق والزمن اللاحق (أى من زاوية الحركة Dynamic) وبالتالى تدرس العلاقات بين المتغيرات المختلفة فى النظام أو النموذج على مدى الزمن.

وعادة ما تتم دراسة العلاقات بين المتغيرات المختلفة فى النموذج بين وضعين فى زمنين مختلفين (Comparative static) وبالتالى فإن الاهتمام هنا يركز على المتغيرات التى حدثت فى وضع زمنى بالمقارنة بما كانت عليه المتغيرات فى وضع زمنى سابق، وهذا ما يعرف بدراسة السكون المقارن وهذا ما أضافه كينز لاقتصاديات السكون. أما دراسة التغيرات التى تحدث بين وضعين مختلفين فإنها تعد من قبيل دراسة اقتصاديات الحركة وهو ما قام به فيما بعد كل من "هارود" و"بوميل" Harrod & Boumal.

الفصل الأول

علم الاقتصاد(*)

على الرغم من أن الظواهر الاقتصادية قديمة قدم الإنسان نفسه إلا أن الكتابة العلمية المتخصصة فى الاقتصاد والتى أوجدت ما يسمى علاالاقتصاد حديثة نسبياً، وهناك أكثر من تعريف لعلم الاقتصاد، هذه التعاريف التى أوردها كبار الكتاب الاقتصاديين خلال تطور هذا العلم تتحدد عادة بنظرتهم إلى طبيعة اعلم ذاته.

ومن هذا المنطلق نحاول وضع تعريف لهذا العلم لتوضيح معالمه وأبعاده، وموضوعاته، أى أن التعريف يجعلنا فى وضع نعرف من خلاله ما يدرج تحت هذا العلم، وما يستبعد من مجالاته، والتعريفات الموضوعة لعلم الاقتصاد تكاد لا تحصى، وهى تختلف من كاتب لآخر وفقاً لاختلاف ميول ومدارات الاهتمام.

تعريف علم الاقتصاد:-

أصل كلمة اقتصاد فى اللغة العربية (قَصَدَ)، ويقال قصَداً: استقام و- له وإليه: توجه إليه عامداً، ويقال: قصده و- فى الأمر توسطً فلم يُفَرِطْ ولم يُفَرِّطْ، و-فى النفقة: لم يسرف ولم يُقَتِّر، (قَصَّدَ) القصائد: نَظَمَهَا (اقْتَصَد) فى أمْرِه: توسطَ فلم يُفْرِطْ ولم يُفَرِّطْ، ويقال اقتصد فى النفقة: لم يسرف ولم يقتِّر.

من الثابت أن نشأة الفكر الاقتصادى عملية سابقة من الناحية التاريخية عن نشأة علم الاقتصاد، إذ أن السلوك الاقتصادى لازم الإنسان منذ بدء الخليقة، ويرجع الأصل اللغوى لكلمة الاقتصاد إلى الكلمات الأغريقية Oikos Nomos Politkos وتعنى على التوالى منزل أو مدينة قانون أو قواعد، اجتماع،

(*) كتب هذا الفصل د. محمد موسى عثمان.

والاقتصاد وعند ارسطو (٣٨٤- ٣٢٢ق.م) يدل على ذلك العلم الذى يبحث فى قوانين الذمة العائلية أو قوانين الاقتصاد المنزلى.

إن الأفكار الاقتصادية لفلاسفة الفكر اليونانى كانت تمثل نوعاً من الحكمة العملية أو الأحكام التقديرية ذات المضمون الأخلاقى المرتبطة بصورة (المدينة الفاضلة) وهى نموذج للمجتمع اليونانى الأمثل، ولم يتفق المؤرخون الاقتصاديون حول نقطة بدء علم الاقتصاد، وعلى أية حالة اجتهد الاقتصاديون فى وضع التعريفات التى تعكس مشاربهم الفكرية ومدارسهم الاقتصادية التى ينتمون إليها، وتعددت التعريفات كل حسب الزاوية التى ينظر منها إلى طبيعة المشكلة الاقتصادية، والفلسفة الاقتصادية التى يؤمن بها، والنظام الاقتصادى السائد، والمرحلة التطورية التى يمر بها المجتمع.

وليس المجال هنا استعراض هذه التعريفات، والتعليق عليها - نظراً لحاجاتها إلى موسوعة متخصصة.

والتعريف السائد فى مصر لعلم الاقتصاد هو علم اجتماعى يدرس المشكلات التى تنشأ من وجود حاجات إنسانية متعددة وموارد محدودة لإشباع تلك الحاجات، وعلى ذلك يرى البعض أنه علم إدارة الموارد النادرة ذلك أنه يقوم بدراسة السلوك البشرى فى تنظيم وإدارة هذه الموارد، إنه يحلل ويشرح السبل التى يستطيع بها الإنسان كفرد وكأسرة وكمجتمع إشباع حاجاتهم المتعددة والغير محدودة.

نرى أن السلوك الاقتصادى قد هيمن على حياة البشر، وأن العوامل التى أجبرت الإنسان على الفكر والسلوك الاقتصادى كثيرة ومتعددة. مما جعل الإنسان يفكر كثيراً فى ضرورة التكيف والتأقلم مع البيئة لأغراض مصالحة الخاصة، ومع افتقاد تفسير هذه الظاهرة فى الدراسات الاقتصادية نرى أن تعريف علم الاقتصاد هو: "علم دراسة سلوك الإنسان (الفرد والأسرة والمجتمع والدولة العالم) فى استغلال موارد البيئة لإشباع حاجاته. طبقاً للقيمة والعادات والتقاليد والديانة السائدة".

وفي هذا التعريف نتفق جزئياً مع بعض التعريفات الشائعة وهى ليونيل روبنز، ومارشال وليس المجال هنا عرض أوجه الاتفاق وأوجه الاختلاف فى صدد كل تعريف، حيث يرى الأول أن علم الاقتصاد هو (العلم الذى يدرس سلوك الإنسان باعتباره علاقة بين غايات متنوعة ووسائل محدودة لها استخدامات بديلة) وبالطبع نجد أن هذا التعريف هو تعريف لخصائص المشكلة الاقتصادية والتى سيلى دراستها فى الفصل الثانى.

ويرى الثانى أن علم الاقتصاد هو (دراسة سلوك انسان فى مواجهة أمور الحياة العادية فيما يتعلق بالانفاق والكسب) وهذا التعريف حصر مجالات السلوك الشرى فى الكسب والانفاق فقط، وأعطى لمحه لما يمكن أن يطلق عليه نطاق أو مجال علم الاقتصاد.

تحليل التعريف:

أ) علم: يعنى مجموعة المعلومات والبيانات والمعارف المختلفة، منسقة بصورة شاملة وافية مفصلة لإيضاح كنه هذا العلم، وفى العصور المختلفة ولدى كتاب عديدين استخدمت كلمة العلم للدلالة على معان مختلفة وعديدة. واجمالا يمكن القول أن العلم يعنى بصفة عامة كل بحث منظم، يجرى طبقاً لأدوات تحليل محددة لاستخلاص قوانين عامة عن الظواهر الفردية المتعددة، تبين الخصائص العامة لجزئيات الظاهرة الواحدة، وتحدد العلاقة بين هذه الظواهر بعضها ببعض وتمكن من الكشف عما قد يحدث فى المستقبل فى كل حالة توجد فيها ظاهرة من الظواهر موضع البحث.

ب) سلوك الإنسان: وهذا يعنى أن علم الاقتصاد في رأينا هو علم النفس مدمجاً فى علم الاجتماع، وموضوع دراسة ما يفعله البشر، فرداً كان أو أسرة، أو مجتمع، أو حتى الحكومة والدولة، دراسة العلاقات التى تربط بين مختلف أعضاء المجتمع، فى كل العلاقات، ليس كما يرى روبنز ومارشال فى الإنتاج والاستهلاك، ولكن كل تصرفات البشر (فى إطار تهيئة المناخ المحلى، وتطويع المحيط الدولى). وهذا يعنى إدراج الاعتبارات الشخصية والنفسية

والاجتماعية والسياسية.. في إطار التحليل الاقتصادي، إذ أن المصلحة الشخصية هي القوة المحركة للإنسان، ويبذل الجهد لرفع مستواه، فلم تضع الطبيعة خيراتها تحت تصرف الإنسان بالشكل الذي يريده وفي المكان الذي يستهلكها فيه، فيجب عليه أن يسعى إلى هذه الخيرات وأن يعمل على تشكيلها بما يحقق رغباته في المأكل والملبس.... إلخ.

وهذا السعي وراء الخيرات وتشكيلها ليس قاصراً على الإنسان المتحضر الذي يحتاج، في غذائه مثلاً، إلى الزراعة للحصول على الحبوب والخضروات، وإلى تربية الماشية لذبحها وأكل لحمها، إنما كان هذا السعي ضرورياً أيضاً للإنسان في حالته البدائية حتى يمكنه الحصول على ما يقتات به، وهكذا وجد الإنسان في سعي دائم، هذا السعي هو الطرق التي يسلكها الإنسان لتحقيق التوازن المعيشي.

ويدرس علم الاقتصاد كل أشكال السلوك الإنساني في صراعه ضد الندرة، وضد المشكلة الاقتصادية، والعلاقات بين الأنشطة الإنسانية، بما فيها الغايات...

ويدل على ذلك على أن علم الاقتصاد هو اكثر العلوم تأثراً بالواقع الاقتصادي والسياسي والاجتماعي، سواء على المستوى العالمي أو الاقليمي، أو المحلي، فهو بمثابة المرآة التي تعكس التطور الحادث فعلاً في عالمنا المعاصر، فهو علم يعبر عن الأحداث، ويتحرك مع الجماهير ولمصلحتهم وتبعاً لمثلهم العليا ومطالبهم العادلة، علم ديناميكي تطوري، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالبيئة.

فمن حيث المبدأ نجد أن السلوك الاقتصادي للإنسان يتأثر ببواعث ذاتية، وسيكولوجية، كما يتأثر بالظروف الاجتماعية المحيطة، لهذا يتعين قبل تحليل أية ظاهرة اقتصادية أو سلوك اقتصادي أن يلم الباحث الاقتصادي بالظروف الشخصية والنفسية والاجتماعية، وتفتقد الكتابات الاقتصادية هذا المسلك، بما جعلنا نأخذ على عاتقنا الاهتمام بالدراسات النفسية والاجتماعية

وكافة فروع المعرفة الاجتماعية، وربطها بالدراسات الاقتصادية مما يعطى للمبادىء الاقتصادية فعالية أكبر، ويقلل من الفجوة بي الاقتصاد التجريدى والتطبيقى، ويقلل من ملل القارئ العزيز وشعورة بالاغتراب فى مجالات المعرفة الاقتصادية المجردة.

وهكذا يجب عدم فصل علم الاقتصاد عن باقى المعارف الإنسانية والاجتماعية اللهم إلا فهناك ترابط وثيق بين كل من علم الاقتصا، وعلوم التاريخ والجغرافيا، والديمرجرافيا القانون، الاجتماع، ويمكننا أن نضيف أن الحب والسعادة والرفاهية والرخاء، هى مشاعر داخل الإنسان ولكنها ذات مدلول اقتصادى.

جـ) البيئة: تدخل دراسة البيئة فيما يسمى بعلم الايكولوجى، وهو علم يختص بالعلاقات بين النباتات والحيوانات والبشر والبيئة التى تحيا بها هذه الكائنات، وفكرة البيئة تغطى كل شىء يرتبط بالكائنات الحية، ويشمل كذلك الأجزاء غير الحية من العالم الذى توجد فيه الحياة: فالمناخ والتركيب الفيزيقى والكيماوى للتربة والتغيرات الفصلية فى طول النهار، كل هذه أجزاء من بيئة الكائن الحى، والكلمة إذن تعنى كل ما يحيط بالكائن الحى.

وقد استعمل الأغريق كلمة (أيكو) لتعنى البيت (المكان الذى نأوى إليه) ومنه تعريف البيئة المحلية، ومن هذه الكلمة اشتقت كلمتى ايكولوجى Ecology واسكونومى Economy أى الاقتصاد، وهاتان كلمتان تصفان موضعين يرتبطان بنواحى الحياة المنزلية والنظام الأيكولوجى يمكن تعريفة كمجموعة متناسبة نسبياً من العلاقات المتبادلة التى تربط الكائنات الحية ببعضها كما تربط بالمكان الذى تحيا فيه.

عرف البعض البيئة بأنها تمثل جميع العوامل الحيوية وغير الحيوية التى تؤثر بالفعل على الكائن الحى بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، فى أى فترة من فترات تاريخ حياته، ويقصد بالعوامل الحيوية جميع الكائنات الحية

(مرئية أو غير مرئية) الموجودة فى الأوساط البيئية المختلفة، والعوامل غير الحيوية هى الماء والهواء والتربة والشمس والحرارة... وغيرها.

وهناك من يرى أن مفهوم البيئة يشمل (الإطار الذى يعيش فيه الإنسان ويحصل منه على مقومات حياته من غذاء وكساء ودوار، ومأوى، ويمارس فيه علاقته مع أقرانه من بنى البشر) فالبيئة فى هذا المعنى موارد يتجه إليها الإنسان ليستمد منها مقومات حياته، كما تشمل أيضاً علاقة الإنسان بأخيه الإنسان، تلك العلاقة التى تنظمها المؤسسات الاجتماعية والعادات والأخلاق والقيم والأديان.

فيما يتعلق بمكونات البيئة نجد تمييزاً واضحاً بين عنصرين أساسيين.

١- العنصر الطبيعى ويشمل كل ما لا دخل للإنسان فى وجوده من ماء وهواء وتربة، وبحار ومحيطات، ونباتات، وحيوانات، وتفاعلاتها الكلية.

٢- العنصر الصناعى أو المستحدث ويشمل مجموعة النظم الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية والإدارية التى وضعها الإنسان لينظم بها حياته وأنشطته المتنوعة، يتعامل بها مع الطبيعة، وكذلك ما أنشأه فى الوسط الحيوى من مدن وطرق ومصانع ومطارات ومواصلات، أى كافة أنشطة الإنسان فى البيئة، ولا شك فى اعتماد المنشآت الإنسانية على معطيات العنصر الطبيعى للبيئة.

ويمكن تعريف البيئة بأنها (مجموعة الموارد الطبيعية والاجتماعية المتاحة فى وقت معين من أجل إشباع الحاجات الإنسانية) وتبدو أهمية هذا التعريف لما يلى:

أولاً: الشكل الديناميكى أو الصورة الحركية تبدو واضحة فى العنصرين المكونين للبيئة، فالرياح تتحرك، والنباتات والحيوانات تنمو مياه الأنهار والبحار تجرى، والأمطار تتساقط، والرمال تتحرك والحرارة تنخفض وترتفع، كما أن حركة الإنسان وتفاعله وصراعه من أجل البقاء، وتشييده

للمنشآت ونشاطه الدءوب من أجل مزيد من الإشبع لحاجاته كلها انعكاس للبيئة الديناميكية.

ثانياً: ركز التعريف على أهم مكونات البيئة وهى الموارد بنوعيها: الطبيعة الاجتماعية، وتنقسم الموارد الطبيعية من حيث التجدد أو التدفق إلى نوعين موارد على شكل مخزون متناقص أو غير ومثالها كل المعادن ومصادر الوقود والحفرى، وموارد متدفقة على شكل تياراً أو موارد متجدد بشكل طبيعى خلال فترة زمنية قصيدة ومثالها المياه والهواء، والحيوانات والنباتات والطاقة الشمسية والأرض الزراعية والبشر، ويلاحظ أن بعضاً من هذه الموارد مثل التربة الزراعية والأشجار والحيوانات يتوقف معدل تجددها على معدل استهلاك الإنسان لها، ويتمثل النوع الثانى من موارد البيئة وبصفة أساسية فى الموارد البشرية، فحجم السكان يعتبر المسئول الأول عن تحديد حجم القوة العاملة فى المجتمع، كما أن مستوى الرفاهية يرتبط بمعدلات النمو السكانى.

ثالثاً: أن حركة العنصر البشرى والمتمثلة فى استغلاله للموارد المتاحة فى البيئة أنما تتم بهدف تحقيق الأشباع لتلك الحاجات الإنسانية المتطورة واللانهائية، ولقد تطور هذا الاستغلال مع الاكتشافات العلمية، وأسفر عن تغيير جوهرى فى طبيعة الموارد الطبيعية، وإضافة موارد جديدة (صناعية) إليها.

د) الحاجات: تعتبر الحاجات عنصر هام من عناصر المشكلة الاقتصادية، والحاجات هى الرابط الرئيسى بين الموارد البيئية ومن ثم علم الربط بينها وبين الاقتصاد، الذى يدرس السلوك البشرى فى استخدام الموارد المتاحة فى البيئة، على أفضل نحو استطاع لتحقيق اقصى أشباع ممكن للحاجات المتنوعة، والمتطورة دائماً للفرد والأسرة والمجتمع، وما ينشأ بهذه المناسبة من علاقات متطورة تاريخياً ما بين أفراد المجتمع الإنسانى، وخاصة فيما يتعلق بالملكية والتوزيع.

والحقيقة يعتبر عنصر الموارد المحور الرئيسي الذى يدور حوله تعريف كل من علم الاقتصاد من ناحية، والبيئة من ناحية أخرى، كما يعتبر الأساس الهام الذى يرتكز عليه، كلا المفهومين، فالاقتصاد يدور حول كيفية الاستخدام الأمثل للموارد والمتاحة، والبيئة تعنى مجموعة الموارد المتاحة فى وقت معين، ويعتبر إشباع الحاجات الإنسانية المتعددة، المتحددة، المتزايدة، المتزاحمة، المتطورة هو الهدف النهائى لعلم الاقتصاد، وهذا لم ولن يتحقق إلا من خلال موارد البيئة.

ويعد الإنسان هو المفكر والمنشيء لعلم الاقتصاد وللنظرية الاقتصادية محاولاً بأدواتها دراسة السلوك الإنسانى فى سعية نحو تحقيق إشباع حاجاته فالاقتصاد يمثل فى نهاية الأمر العامل الكفء مع الندرة، أى ندرة الموارد فى مواجهة استمرار تزايد الحاجات والتلوث البيئى أو تدهور الموارد المتاحة فى البيئة، وهذا يؤكد أن إدارة البيئة لا يمكن أن تنفصل عن مجال الاقتصاد.

ومهمة علم الاقتصاد فى هذا الصدد أن يبحث عن الاستخدامات الأفضل والتى عن طريق توزيع الموارد عليها أن تنتج لنا من السلع والخدمات، ما يشبع أكبر قدر ممكن من الحاجات، وهو يهتم بتصرفات الأفراد والمؤسسات والمشروعات فيما يتعلق بالمسائل الاقتصادية والآثار المترتبة على هذه التصرفات.

فهناك حاجات الأفراد، وحاجات الأسرة، وحاجات المجتمع باعتباره مجموعة منظمة من الأفراد تحتاج إلى مواجهة عدد من المرافق العامة الضرورية للكيان الاجتماعى ولتحقيق رفاهية المواطنين، ومثال ذلك الحاجة إلى الأمن الداخلى ومحافظة الشرطة عليه، والحاجة إلى الأمن الخارجى وجيش قوى يدافع عن الدولة والحاجة إلى جهاز قضائى يحكم بين الأفراد فى منازعتهم، والحاجة إلى جهاز دبلوماسى يباشر شئون الدولة فى علاقاتها مع الدول الأخرى.

وهناك الحاجات الصحية والدوائية والعلاجية، الحاجة إلى سبل المواصلات، نقصد من كل هذا أن علم الاقتصاد يعد العلم الأم لكل العلوم، وأن كل تصرفات وسلوكيات البشر هى سلوكيات اقتصادية، وحتى الآن مشمل تعريفنا لهذا العلم، سلوك الإنسان، والبيئة، والحاجات، بقى الإطار الاخلاقى.

هـ) الإطار القيمى والأخلاقى والدينى (بالإضافة إلى التوجيهات الايديولوجية) إننا فى تعريفنا هذا لعلم الاقتصاد، نرى أنه غير منقطع الصلة بالاعتبارات الشخصية والسيكولوجية والايديولوجية والأخلاق والدينية، والقيم والعادات والتقاليد، والظروف السياسية والاجتماعية والثقافية... إلخ، فالإنسان يتأثر فى سلوكه الاقتصادى ببواعث ذاتية وسيكولوجية خاصة به كما يتأثر بالقيم والعادات والتقاليد والأديان والايديولوجيات والظروف الاجتماعية والسياسية والاقتصادية والثقافية.

لهذا يتعين قبل تحليل أية ظاهرة اقتصادية أو سلوك اقتصادى، أن يلم المفكر أو الكاتب أو الباحث الاقتصادى بهذه الجوانب، بما يعنى التأكيد على أهميتها فى التحليل الاقتصادى، بما يعطيه فعالية أكبر، ويقلل من عيوب وانتقاضات علم الاقتصاد، ويقلل من عزله هذا العلم عن العلوم الأخرى.

إن التفسير الكامل للسلوك البشرى مهمة العديد من فروع المعرفة المترابطة، والتى يتعين أخذها فى الاعتبار عند دراسة علم الاقتصاد، والحق أقول أن كتابات القرون الوسطى تتسم بالربط بين الاقتصاد والأخلاقيات، ثم حدث تحول إلى غير رجعة إلى ما يسمى بالعلوم البحتة والاقتصاد والبحث، ويلاحظ أن جميع المدارس الفكرية الغربية، رغم أنها نشأت فى مجتمعات مؤمنة بالمسيحية، إلا أن أغلب أنصارها لم يلتزموا فى تحليلهم بأية مبادئ دينية، بل يعتقدون أنهم حققوا نجاحاً علمياً حين عزلوا نظرياتهم عن القيم الروحية والفلسفات الاخلاقية، بل أن النيوكلاسيك غالوا فى تصوراتهم

الفكرية، واعتمدوا فى تحليلاتهم على تجريد الظاهرة الاقتصادية من كافة الظواهر المحيط بها ومن الاعتبارات الأخلاقية.

وقد صار من الذائع فى الكتابات الاقتصادية أنه لا توجد صله مباشرة وضرورية بين الاقتصاد ومبادئ الأخلاق (مبادئ السلوك الأمثل) بحجة أن الاقتصاد كعلم نظرى أنما يبحث فيما هو كائن فعلاً، أى ينظر للظواهر الاقتصادية فى حد ذاتها ويكتشف القوانين التى تحكم مسارها، بينما تتصرف الأخلاق إلى ما يجب أن يكون، فالاقتصادى – فى الفكر الشائع– لا يستطيع أن ينسب لنفسه بصفته اقتصادى، أى حق خاص فى إصدار أى حكم قيمى أو الحكم على الظاهرة من الناحية الأخلاقية من خلال تقرير القيمة الأخلاقية التى يجب أن تسود المجتمع.

ويمنح الاقتصادى حق إصدار أحكام قيمية وأخلاقية حين يتجرد من صفته كاقتصادى أن يبحث ويكتب بصفته فرداً أو مواطناً، وحينئذ تكون حجية أحكامه كحجته لإحكام التى يصدرها أى فرد أو مواطن، وباختصار يقرر الأدب الاقتصادى الشائع أنه لا توجد صلة مباشرة بين علم الاقتصاد من ناحية ومبادىء الأخلاق من ناحية أخرى بصفتها مبادئ السلوك الأمثل وبحثاً عما يجب أن يكون وسند هذا الاتجاه يكمن فى:

١– تجنيب الاقتصاد والمبادئ والأحكام التقديرية – الشخصية، بل يقرر البعض أن مقدرة العلم على تفرق ما هو تقديرى عن ما هو تقريرى، هو سر التقدم الهائل الذى شهدته فروع البحث العلمى المختلفة خلال القرون الثلاثة الماضية.

٢– أن التاريخ يقدم لنا أمثلة كثيرة على سياسات اقتصادية قد صدرت غير متفقة مع قواعد الأخلاق، فاستغلال الشعوب المهزومة والصغيرة والطبقات الفقيرة وهروب رؤوس الأموال، واستيراد الغذاء الفاسد، أمور لا تقرها قواعد الأخلاق لكننا لا نتفق مع هذا الاتجاه ونراه مسئولاً إلى حد كبير عن تجرد علم الاقتصاد من إنسانيته، وانفصاله عن الواقع ليتخذ إلى حد كبير

مكانـة العلـوم المجـردة، كمـا يرجـع إلـى ذلـك الاتجـاه شـيوع تجنـب مناقشـة الموضـوعـات الاقتصـاديـة التـى تتطلـب إصـدار أحكـام قيميـة مثـال قضايـا الاستغلال والفساد، والدخول الريعية، والغش التجـارى، والرشـوة، والدعـارة، وتجارة المخدرات.... إلخ.

وعلى الرغم من ذلك نـرى أن أدم سـميث فـى فكرتـه حـول اليدالخفيـة، يقدم ميولاً أخلاقية، حيث يقصد تحقيق المصلحة العامة عن طريـق مجموعـة الغرائز والتي يأتى فى مقدمتها الأنانيـة الفرديـة، وحـب العمـل، والرغبـة فـى المبادلة، وتأثر فى ذلـك بدراسـته للعقيـدة المسـيحية (اللاهـوت) فـى الجامعـة، ونظريـات جـون سـتيوارت ميـل مـا هـى إلا إلا ترجمـة للتطـور الاجتمـاعى والثقافى الهـائل الـذى حـدث خـلال النصـف الأول مـن القـرن ١٩، ونحـو الحركات العمالية، والفكر الاشتراكى.

الخلاصـة أن الاقتصـاديين الغربييـن ربمـا نجحـوا فـى إجـراء التحليـل الاقتصـادى دون أن يشـغلوا أنفسـهم بالقيمـة الأخلاقيـة والفلسـفية المرتبطـة بالسلوك الاقتصادى، لكن هذا لا يعنى بالتأكيد غياب هذه القيمـة، فـاكس فيـبر يرجع نشأة الرأسمالية إلى التغيرات الدينية التى حدثت فـى بعـض المجتمعـات الأوربية، وماتبعها من تغير النظرة إلى العمل الدنيوى، مـن ادخـار واسـتثمار وتكويـن ثـروات، ولقـد انسـاق الاقتصـاديون الرأسـماليون إلـى هـذا الاتجـاه للهروب من مناقشة القضايا الاجتماعية والسياسية والثقافية والتطبيقية... إلـخ، والمرتبطة بالمشاكل الاقتصادية، وما يؤدى إليه ذلك المسلك مـن الاعـتراف بنقائص الرأسمالية أو على الأقل إثـارة مشـاعر عدائيـة نحـوه، واتبـع البعـض الآخر هذا الاتجاه نتيجة اليأس من حسم الخلافـات المذهبيـة، ومـا تثـيره مـن مشكلات اجتماعية وسياسية، وفضلوا بذلك ميدان البحث العلمى المجرد.

وتجدر ملاحظة أن لعلم الاقتصاد الإسلامى شأناً آخر حيال هذه القضيـة سيتم دراسته فى مقرر أو مساق مستقل.

التقدم الاقتصادى:

يعتبر التقدم الاقتصادى أحد مظاهر الحياة الاقتصادية لعالم ما بعد الحرب العالمية الثانية، فلقد شهدت المجتمعات الأمريكية والأوربية طفرات هائلة جعلت وسائل الحياة فى النصف الثانى من القرن العشرين على درجة عالية من التقدم والكفاءة الاقتصادية.

وإذا كان التقدم الاقتصادى عبارة عن جهد ونتاج الإنسان فى الدول المختلفة عبر قرون عديدة، فإن النصف الثانى من القرن الثامن عشر كان بداية لسلسلة من الثورات الاقتصادية شملت طرق الإنتاج والقطاعات الإنتاجية المختلفة، وفى هذا الخصوص فإنه يمكن التمييز بين الثورات الاقتصادية التالية:

أولاً: الثورة الاقتصادية الأولى (النصف الثانى من القرن الثامن عشر وحتى عام ١٩٣٩): ولعل أهم ما يميز هذه الثورة هو سيادة عهد الآلية التقليدية، وكانت الآلة البخارية بمثابة الرمز لهذه الآلية التقليدية خلال القرن التاسع عشر، وفى رحاب هذه الثورة ولد (مجتمع الصناعة) حيث أقيم العديد من الصناعات التى يقع فى مقدمتها صناعات الحديد والصلب، وصناعات مواد البناء، وصناعات السكك الحديدية، والاستغلال الاقتصادى لمناجم الحديد والفحم، غير أن القرن العشرين أضفى على التكنولوجيا المستخدمة فى الصناعة العالمية طابع النمطية.

ثانياً: الثورة الاقتصادية الثانية (الثورة التكنولوجية) بعد الحرب العالمية الثانية: حيث تم تطويع التكنولوجيا المستخدمة فى الأغراض الحربية إلى تكنولوجيا تخدم أهداف إعادة التعمير وبناء قاعدة صناعية متقدمة تساهم فى رفع مستويات المعيشة للدول التى شاركت فى أحداث هذه الحرب، وتقوم هذه التكنولوجيا على أساس تشغيل الآلية الذاتية، وتعتبر الحاسبات الآلية رمز هذه الآلية الذاتية فى عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية.

ويقوم هذا التشغيل على أساس موارد قابلة للتحويل، وعمليات موفرة للطاقة، وتكنولوجيا تصنيع، وتكنولوجيا عضوية، وخامات وتقوم الآلية الذاتية على عدد من المبادئ الرئيسية هى:

١- الآلية: بمعنى التطبيق المتزايد للآلية، وهى بهذه الصفة تقتحم ميادين الأعمال، وتتولى القيام بأنشطة كان من المعروف أنها قاصرة على الإنسان.

٢- إدماج المراحل الإنتاجية فى سلسلة متصلة، وهى الحال التى ينظر فيها إلى العملية الإنتاجية كوحدة واحدة متتابعة من العمليات، وفى الوقت نفسه يقل تدخل الإنسان عند نقل المنتج من مرحلة إلى المرحلة التالية، فهذا النقل يتم بطريقة آلية.

٣- التحكم الآلى والذاتى (التغذية المرتدة): ويقصد بذلك أن الأوامر التى تصدرها الآلة لتحريك الإنتاج تتوقف على المعلومات التى تصلها عن المرحلة السابقة.

٤- ترشيد القرارات، وهى عملية ربط الجانب الهندسى للإنتاج بالجانب الاقتصادى والإدارى وكان نتيجة هذه الثورة ظهور الكثير من الظواهر التى لم يشهدها العالم من قبل، ترتب عليها حدوث تغييرات هيكلية فى مجتمع الصناعة، نذكر منها ما يلى:

١- ميلاد ظاهرة الإنتاج الكبير وما يرتبط بها من وفورات اقتصادية، مع إجراء عمليات الإحلال والتجديد خلال فترات زمنية أقصر مما كانت عليه من قبل، وإنشاء خطوط إنتاجية جديدة.

٢- زيادة الأهمية النسبية للصناعات التحويلية، وتناقص الأهمية النسبية للصناعات التعدينية، ويرجع ذلك إلى الإنتاج المتزايد للخامات المصنوعة، واستيراد الخامات الرخيصة من الدول الآخذة فى النمو.

٣- دخول مجالات جديدة للإنتاج مثل الطاقة الذرية، والحاسبات الإلكترونية، وصناعات البتروكيماويات، وإنتاج عناصر جديدة من الوقود، وطائفة كبرى من الصناعات الهندسية والآلات الدقيقة.

٤- تطوير مصادر الطاقة الكهربائية، والطاقة البترولية، والطاقة الشمسية.

٥- الزيادة السريعة فى إنتاج السلع الاستهلاكية المعمرة.

ثالثاً: الثورة الاقتصادية الثالثة (ثورة المعلومات): وهى الثورة التى عرفها العالم منذ مطلع السبعينات من القرن العشرين، وتتعلق هذه الثورة بجمع وتوصيل وتخزين واستعادة ومعالجة وتحليل المعلومات، وتتميز تكنولوجيا المعلومات بصفات متنوعة فى مقدمتها الكثافة العلمية الشديدة، والكثافة الرأسمالية الضخمة.

وفى رحاب هذه الثورة يدخل الاقتصاد العالمى مرحلة حضارية جديدة، قوامها المعرفة المستندة إلى المعلومات بدلاً من المواد الخام والوقود والموارد الطبيعية، وموارد العمل، وتصبح المعلومات طبقاً لهذا المعنى هى المورد الحقيقى لثروة المجتمع، فهى الشكل الرئيسى لعنصر رأس المال، كما أنها مورد متجدد يتزايد كل يوم، وقادر على إنتاج موارد جديدة لم تكن معروفة من قبل، وبقدر ما يعتمد المجتمع على تكنولوجيا المعلومات يتحلى بالتبعية عن الطاقة والخامات.

وفى ظل هذه الصورة نجد استعمالات الليزر المختلفة، وتكنولوجيا المحيطات والفضاء، وربط التصميم بالحاسب الآلى بالتصنيع، واستخدامات الإنسان الآلى، والتكنولوجيا الحيوية، والمواد الجديدة مثل البلاستيك المنوى، والألياف ذات المقاومة العالمية، وأنواع السيراميك الجديدة،حيث عظم التغييرات الهيكلية فى المجتمع الصناعى وتحوله نحو (مجتمع ما بعد الصناعة).

رابعاً: الثورة الاقتصادية الرابعة (ثورة تكنولوجيا الفضاء الخارجي) وبمقتضى هذه الثورة تحول العالم إلى قرية اقتصادية كبيرة، ولقد أهتم في تحقيق ذلك الطائرات النفاسة، والاتصالات عن طريق الأقمار الصناعية وما حققته من اكتشافات ضخمة في كواكب المجموعة الشمسية، ويتطلب نجاح هذه الثورة إحداث تطورات جذرية في المطارات وشبكات الاتصال المحلية والدولية:

التحليل الاقتصادى:

هو المنهج العلمى للبحث الاقتصادى، والأسلوب المنطقى للدراسة الاقتصادية، فهو الذى يزودنا بالأدوات المنطقية المختلفة، وطرق البحث العلمى التى يتم استخدامها فى استخلاص النظريات الاقتصادية، فالتحليل الاقتصادى يعنى بهذه النظرية وتفتيحها وإظهار مواطب ضعفها وقوتها.

والخلاصة أنه إذا كانت النظرية الاقتصادية هى نتيجة البحث وخلاصة الدراسة، فإن التحليل الاقتصادى هو منهاج البحث وطريقة الدراسة، وكقاعدة عامة يمكن تقسيم التحليل الاقتصادى إلى عدة تقسيمات طبقاً للمعيار المستخدم للتفرقة فى هذا الشأن، ونذكر فى هذا الصدد التقسيمات التالية.

١- التحليل الوحدى والتحليل الكلى وتحليل النشاط: ينقسم التحليل الاقتصادى إلى معيار حجم الوحدة الاقتصادية إلى ثلاثة تقسيمات فرعية هى:

أ) التحليل الاقتصادى الوحدى أو تحليل الوحدات الصغيرة او التحليل الجزئى.

.Micro - Economic Analysis

ب) التحليل الاقتصادى الكلى أو التجميعى Macro - Economic Analysis.

جـ) التحليل القطاعى أو تحليل النشاط Actimity Analysis.

ويتعامل النوع الأول من التحليل الاقتصادى والمعروف بمصطلح (التحليل الوحدى أو الجزئى أو تحليل الوحدات الصغيرة) مع الكميات والسياسات الاقتصادية الجزئية والأحداث الفردية التى هى عادة الأسر Hausehohds والمنشآت Firms فهذا النوع من التحليل يقدم لنا معاذلة تفصيلية للقرارات الفردية التى يتخذها القطاع العائلى وقطاع الأعمال.

ويعرف التحليل الاقتصادى الجزئى بأنه ذلك النوع من التحليل الذى يهتم بدراسة وبحث القواعد والنظريات الاقتصادية المتعلقة بنشاط لوحدة الاقتصادية بمختلف أنواعها على حدة، هذه القواعد والنظريات تمكن الدارس من تفسير سلوك وتصرفات هذه الوحدات الجزئية، وتعتبر ظاهرة السعر محور هذا النوع من التحليل، ومن هنا يطلق عالية اصطلاح (نظرية السعر أو الثمن) لاشتماله على القواعد والنظريات التى تفسر لنا السبب فى ارتفاع أسعار بعض السلع عن أسعار البعض الآخر، ومعرفة كل العوامل التى تؤثر فى السعر وتتأثر به.

أما النوع الثانى من التحليل والمعروف باصطلاح (التحليل الاقتصادى الكلى) فيتعامل مع الكميات والمتغيرات والسياسات الكلية، وهو بهذه الصفة يتصدى، مباشرة لدراسة المتغيرات الاقتصادية الكلية دون الانتقال من المشروع الواحد إلى الاقتصادى القومى ككل على نحو ما هو متبع فى التحليل الاقتصادى الجزئى.

ومعنى هذا أن التحليل الكلى يهتم بدراسة الدخل القومى وليس دخل الفرد، والحجم الكلى للنقود والمستوى العام للأسعار وليس سعر سلعة واحدة بالذات، والناتج القومى الاجمالى أو الصافى وليس حجم الإنتاج فى مشروع واحد، والاستثمار القومى وليس مقدار ما يستخدمة المنظم من سلعة إنتاجية فى مشروع واحد.

وفيما يختص بالنوع الثالث من التحليل الاقتصادى وفقاً لمعيار حجم الوحدة الاقتصادية والمعروف باصطلاح (تحليل النشاط) فإنه يمكن القول إنه

متوسط النوعين السابقين من التحليل الاقتصادى فى درجة التجميع بحيث لا يجمع جميع الوحدات الاقتصادية الصغيرة فى متغيرة قومى واحد كما هو الحال فى حالة التحليل الاقتصادى الكلى، ولكن توضع فى عدد محدود من القطاعات. ومن الأمثلة على ذلك التجميع على مستوى القطاع أو النشاط فى كل من قطاع الصناعة والزراعة والخدمات والقطاع الخارجى ويتمتع هذا التحليل بميزة أساسية حيث يمكن الباحث من دراسة التشابك الاقتصادى بين هذه القطاعات ومن الأمثلة البارزة على هذا النوع من التحليل (تحليل المدخلات والمخرجات).

٢- التحليل الاقتصادى الجزئى والتحليل الاقتصادى العام: ينقسم التحليل الاقتصادى طبقاً للمعيار الثانى المتعلق بدرجة شمول التحليل للمتغيرات الاقتصادية المؤثرة فى الظاهرة الاقتصادية محل البحث إلى النوعين التالين:

أ) التحليل الاقتصادى الجزئى Partial Economic Analysis: وهو يهتم بدراسة العلاقة الاقتصادية بين كل من الظاهرة الاقتصادية محل البحث من ناحية، وأحد المتغيرات الاقتصادية المستقلة العديدة التى تؤثر فى هذه الظاهرة مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها من ناحية أخرى.

ويرجع ذلك إلى الرغبة فى بساطة النماذج الاقتصادية المستخدمة فى تحلى الظواهر الاقتصادية فهو يركز على أحد جوانب السلوك الاقتصادية، ولكنه يتجاهل فى نفس الوقت علاقات الترابط والتشابك الاقتصادى لباقى جوانب هذا السلوك.

ويرتبط هذا التحليل بفكرة التوازن الاقتصادى Economic Equilibrins، فهو تحليل حدى، وهو يرتكز فى المقام الأول على فكرة التوازن (توازن السوق، توازن المستهلك، توازن المنتج).

ب) التحليل الاقتصادى العام General Economic: يرتكز على التسليم بجدوى العلاقة الآنية بين المتغيرات الاقتصادية على أساس تحليل العلاقة بين

الظاهرة الاقتصادية موضع الدراسة ومختلف العوامل (المتغيرات) المستقلة المؤثرة فيها.

٣- التحليل الساكن والتحليل الساكن المقارن والتحليل الديناميكي: ينقسم التحليل الاقتصادى هنا إلى ثلاثة أنواع من حيث العلاقة بين التوازن الاقتصادى والزمن:

أ) التحليل الساكن Static Analysis: وهو يفترض ثبات حالة الظاهرة الاقتصادية عبر الزمن، بمعنى إلغاء عنصر الزمن من الدراسة، ويسقط من حسابه عنصر التوقعات، ويأخذ النقود على أنها مجرد وسيط للمبادلة أو عربة لنقل قيمة المنتجات من فرد إلى آخر، وهو يستبعد الدوافع التى تحمل الأفراد الاكتناز لدفع المخاطر النقدية أو الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية، أو من تحقيق الآمال غير المتوقعة.

ويترتب على هذا الاستبعاد الأخذ بفكرة حياد النقود Neutrality Money وبفكرة حياد السياسات الاقتصادية neutrality Economic، ويعنى ذلك أن كلا من المتغيرات الحقيقية والمتغيرات النقدية تتحدد فى استقلال عن بعضها البعض الآخر فالقطاع الحقيقى يركز النظر على الأسعار والنفقات النسبية، فى حين يركز القطاع النقدى على الأسعار والنفقات النقدية.

ب) التحليل الاسكن المقارن: Compata.. e Static Analysis: إنه يأخذ عنصر الزمن فى الحسبان من خلال دراسته للعلاقات الاقتصادية عند أوضاع التوازن المتتالية، ألا لايتعرض للكينية التى يتم بها الانتقال من وضع توازنى معين إلى وضع توازنى آخر.

جـ) التحليل الديناميكى Dynamic Analysis: يتعرض هذا النوع من التحليل للكينية التى أدت إلى الانتقال من وضع توازنى معين إلى وضع توازنى آخر عن طريق دراسة العوامل التى دفعت إلى هذا الانتقال.

٤- التحليل الوصفى والرياضى والقياسى: طبقاً لمعيار الصياغة ينقسم التحليل الاقتصادى إلى.

أ) التحليل الوصفى Descriptive Analysis: ويتصدى لتحليل الظواهر الاقتصادية بطريقة وصفية كلامية دون صياغة العلاقات بين هذه الظواهر فى شكل ربط دقيق بينها، وتبدو أهميتة بالنسبة للعلاقات التى يصعب صياغتها فى صورة كمية أو رياضية، إلا أن هذا النوع من التحليل يجعل الباحث عرضة لأخطاء التعارض المنطقى، بمعنى أن الباحث قد يذكر شيئين لا يتفقا معاً فى وقت واحد، فضلاً عن عجز هذه الظاهرة فى شمول كثير من المتغيرات الاقتصادية.

ب) التحليل الرياضى Mathematical Analysis: ويهدف إلى تلافى الوقوع فى أخطاء التعارض المنطقى عن طريق استخدام الأدوات الرياضية فى عرض النظريات الاقتصادية واشتقاقها.

جـ) التحليل القياسى Ecnometric Analysis: وينصب على استخدامها أدوات علم الاحصاء بالإضافة إلى الطرق والأدوات الرياضية فى صياغة النظرية الاقتصادية، ويتلخص الهدف الرئيسى فى استخدام هذا النوع من التحليل فى تحقيق الوظفتين التاليتين:

أولاً: تحديد العلاقة الدالية بين المتغيرات الاقتصادية (كالاقتصاد الرياضى).

ثانياً: محاولة قياس العلاقة الكمية القائمة بين مختلف المتغيرات المكونة للظاهرة الاقتصادية كل البحث.

ولقد سجل التحليل القياسى تقدماً سريعاً نتيجة التقدم الهائل فى استخدام الحاسبات الالكترونية ونظم المعلومات بحيث مكنه من الانفراد بفرع مستقل قائمة بذاته بين فروع الدراسات الاقتصادية، وهو يساعدنا على اختيار

النظريات الاقتصادية كمياً، كما أنه يسمح بالتنبؤ بالقيم المستقبلية لأهم المتغيرات عند رسم السياسات الاقتصادية.

وفي ختام هذا الفصل نجد أن علم الاقتصاد جاء كترجمة مباشرة للسلوك البشرى. وترجم المفكرون الاقتصاديون على مدار الزمن ما يعرف بالمشكلة الاقتصادية، وهى موضوع الفصل الثانى.

منهج البحث الاقتصادى(*):

منهج البحث في الاقتصاد هو نفس المنهج العلمي الذى يستخدم في كل العلوم، وخطواته معروفة فهناك الشعور بالمشكلة وهناك تحديد لأبعادها وهناك وضع الفروض المفسرة وهناك اختبار لهذه الفروض واستبعاد مالا تأثير له منها. وهناك في النهاية الوصول إلى التعميم أو القانون أو النظرية. والتى لا تعدو أن تكون علاقة مطردة بين ظاهرتين اقتصادتين أو بين أجزاء ظاهرة اقتصادية. وهناك طريقتان شائعتان في البحث الاقتصادى وغيره، الطريقة الاستنباطية والطريقة الاستقرائية. وفي الحقيقة لا غنى لأحداهما عن الأخرى، فهما يتكاملان ويتضافران في الوصول إلى هدف الدراسة. فمثلاً نجد قانون الطلب ينص على أنه كلما ارتفع سعر السلعة قلت الكمية المطلوبة منها والعكس صحيح مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، إن الوصول إلى هذا القانون يمكن أن يتم من خلال المنهج الاستقرائى، وأيضا من خلال المنهج الاستنباطى، فقد ينزل الباحث إلى واقع الحياة ويشاهد الأفراد في مشترياتهم من سلعة ما وكيف تأثرت مشترياتهم بسعر هذه السلعة وما طرأ عليه من تغيير. وسوف يشاهد أن الكميات المشتراه قلت لدى العديد منهم. وبمحاولة معرفة سبب ذلك تبين أنه ارتفاع سعر السلعة. وعند ذلك له أن يدلى بهذا القانون، وقد يلجأ الباحث إلى طريقة آخرى للوصول إلى ذلك وهو النظر العقلى المنطقى، فالإنسان يدفع أموالاً ليحصل على سلعةٍ ما، والإنسان بحكم كونه رشيداً كما هو الفرض فإنه يقارن بين ما يدفع وبين ما يحصل، أو

(*) كتب الجزء التالى الأستاذ الدكتور/ شوقى أحمد دنيا.

بعبارة أخرى يقارن بين ما يضحى به من ثمن مدفوع وما يحصل عليه من منفعة للسلعة ويحرص على أن يكون ما يحصل عليه أعلى أو على الأقل مساوياً لما يدفع، أى أن التضحية تقل أو تساوى على الأكثر المنفعة. ومعنى ذلك أنه إذا ارتفع السعر فإن التضحية تزيد، وهذا يدعوه إلى تقليل الكمية المشتراة، والبحث عن سلع بديلة.

وبالتالى يخلص إلى هذا القانون. وحتى يطمئن إلى صحة القانون يختبره من خلال المنهج الآخر الذى لم يستخدمه أولاً.

وكثيراً ما يلجأ الاقتصادى إلى العديد من الأدوات، أو بالأحرى العلوم الأخرى مستخدماً لها فى بحثه فنجده يستخدم الرياضيات كما يستخدم الإحصاء وكذلك التاريخ... إلخ.

ولا بأس بذلك طالما لا تطغى هذه المواد والعلوم على أصل الموضوع الاقتصادى، وطالما بقيت أداة ولم تتحول إلى غاية فى ذاتها، وطالما كانت قادرة على التعبير الحقيقى والدقيق عن المضمون الاقتصادى. والملاحظ أن علم الاقتصاد الوضعى يعتمد فى معلوماته على العقل والحس فقط ولا يفسح مجالاً للوحى أو النقل. كما هو الحال لدى علم الاقتصاد الإسلامى، وهذا من نقاط ضعفه.

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى

علم الاقتصاد هو فرع من شجرة العلوم الاجتماعية التى تتعامل مع الأفراد فى تصرفاتهم مع بعضهم البعض. غاية الأمر أن لكل علم منها مجاله المحدد، ومسائله الخاصة به. على أن ذلك لا يعنى القطيعة بين هذه العلوم، فهى فروع شجرة واحدة، وكل غصن فيها يؤثر ويتأثر لا محالة بغيره من الفروع والغصون. فالظاهرة الاقتصادية وإن كانت ذات هوية متميزة عن غيرها من الظواهر إلا أنها لا تعيش بمفردها فى حياة الإنسان بل تتعايش متشابكة متشاجرة مع غيرها من الظواهر، متأثرة بها ومؤثرة فيها. فالإنسان لا ينتج فى فراغ ولا يدخر فى فراغ ولا يستثمر فى فراغ، وإنما هو مشمول

ومحاط بظواهر ونوازع وميول وعوامل عديدة تلقى بثقلها وراء موقفه الاقتصادى، كما أن تصرفه الاقتصادى هو بدوره يؤثر فى هذه المتغيرات غير الاقتصادية. وهكذا نجد تبادل التأثير والتأثر بين علم الاقتصاد وبقية العلوم الاجتماعية، من اجتماع لقانون لسياسة لعلم نفس لتاريخ لغير ذلك. ولذلك فكلما كان الاقتصادى على ثقافة فى هذه العلوم كلما كان أقدر فى تحليله الاقتصادى. أو بعبارة أخرى إن الوعى الثقافى بهذه العلوم غير الاقتصادية يعتبر شرطاً ضرورياً، وإن لم يكن كافياً لإنتاج اقتصادى على درجة عالية من الكفاءة. وفيما يلى إشارة سريعة إلى علاقة علم الاقتصاد ببعض العلوم.

١ - **الاقتصاد والقانون:** هناك علاقة وثيقة بين العلمين، حيث إن الجهود الاقتصادية تبذل فى وسط يخضع للقانون وتسرى عليه أحكامه. وبالتالى فهناك تأثير واضح للوضع القانونى على التصرفات الاقتصادية والتى هى محل عناية الاقتصاد. ومن ناحية أخرى فإن القانون عند وضعه وعند تعديله يراعى الأوضاع الاقتصادية، بل إن الكثير من القوانين إنما قامت بدوافع اقتصادية، والأمثلة فى ذلك أكثر من أن تحصى. ومن هنا ظهرت أهمية إلمام الاقتصادى بالقانون وإلمام القانوني بالاقتصاد.

٢ - **الاقتصاد والسياسة:** الصلة بينهما من أوثق الصلات لا سيما فى العصور الماضية، ولا أدل على ذلك من أن التسمية الأصلية لعلم الاقتصاد والتى ما زال لها رنين هى الاقتصاد السياسى. ومهما حدث من تطور فإن العلاقة مازالت وطيدة، فالكثير من التطورات السياسية نجم عن ظروف اقتصادية، فالسياسات التجارية والاستعمار والتكتلات بل والعديد من الحروب أملتها اعتبارات اقتصادية. ومن ناحية أخرى فإن للنظام السياسى القائم أثراً كبيراً فى الحياة الاقتصادية ومدى ما يتمتع به الأفراد من حرية اقتصادية. إضافة إلى ذلك فإن الاقتصاد محل نظر واهتمام كل من الأفراد والحكومات.

٣- **الاقتصاد والتاريخ:** التاريخ من العلوم التى تقدم لعلم الاقتصاد خدمة جيدة، حيث يزوده بالمعلومات التى تفيده فى بحوثه ودراساته، ثم إنه يزود الاقتصادى بالمعلومات المهمة حيال النظم الاقتصادية السابقة وتطورها. كما أنه يقدم له المادة الخام التى يقوم على دراستها فرع الاقتصاد المسمى بالتاريخ الاقتصادى. كما أنه يقدم له المادة الخام التى يقوم على دراستها فرعه المسمى بتاريخ الفكر الاقتصادى. والمهم أن تكون هذه المادة صحيحة موثقة، وأن تفهم فهماً جيداً فى سياقها. ويعنى ذلك أن هناك تاريخاً اقتصادياً وتاريخاً للفكر الاقتصادى بل وتاريخاً لعلم الاقتصاد.

٤- **الاقتصاد والإحصاء:** يقدم علم الإحصاء خدمات جوهرية لعلم الاقتصاد، فهو يحصي الوقائع والأشخاص والأشياء التى يمكن عدها، ويقوم بعرضها عرضا مفيداً. وعلى الاقتصادى أن يستفيد من هذه المعلومات من خلال تحليله لها وتفسيره لأبعادها ومضامينها. وما من فرع من فروع الاقتصاد اليوم يستغنى عن خدمات علم الإحصاء، بل إنه لنجد أن أحد الفروع الاقتصادية يسمى الاقتصاد القياسي، وهو يعتمد جوهرياً على الإحصاء.

٥- **الاقتصاد والإجتماع:** يعد الاقتصاد فرعاً من فروع الاجتماع بالمفهوم العام له. وهناك فرع من فروع علم الاجتماع يسمى علم الاجتماع الاقتصادى. وعموماً فإن الظاهرة الاقتصادية هى جانب من الظاهرة الاجتماعية وهى تتأثر بها وتؤثر فيها. والفكر الاقتصادى يتأثر كثيراً بالوضع الاجتماعى السائد. كما أنه يؤثر فيه.

النظم الاقتصادية:

تعريف بالنظم الاقتصادية: يسمع ويقرأ كثيراً الطالب والطالبة كلمات مثل النظام الرأسمالى والنظام الاشتراكى، وحيث أنهما نظامان اقتصاديان فمن المهم التعرف المبدئ على أهم ملامح وسمات هذين النظامين إلى أن يعود لدراسة أبعادهما دراسة مفصلة معمقة فيما بعد. ومن الضرورى هنا الإشارة إلى أن هناك نظاماً اقتصادياً آخر له مقوماته وسماته، وله من حيث

تشكن والصورة ساحة عملية واسعة بسعة العالم الإسلامى، ومن حق الدارس المبتدئ أن يتعرف أيضا على أهم سمات هذا النظام الذى يعرف بالنظام الاقتصادى الإسلامي.

وتجدر الإشارة إلى أن التقسيمة الأساسية الحقيقية للنظم الاقتصادية هى تقسيمها إلى نظام اقتصادى إسلامى ونظام اقتصادى وضعى. وهذا الأخير يعود فيتفرع إلى عدة فروع أهمها النظام الرأسمالى والنظام الاشتراكى ثم النظام المختلط. وفيما يلى تعريف موجز بكل ذلك.

(أ) النظام الاقتصادى الإسلامى:

أهم خصائص النظام الاقتصادى الإسلامى يمكن الإشارة إليها فيما يلى:

(١) أنه إلهى المصدر، بمعنى أن أصوله الكبرى من حيث غايته واسلوبه وآلياته لم يضعها الإنسان وإنما هى من عند الله تعالى. وهذا بخلاف النظم الوضعية. فمصادرها بشرية ترجع لمرئيات وأفكار الإنسان.

(٢) يقوم على الملكية الأصلية وهى لله تعالى والملكية الاستخلافية "النائبة" وهى للبشر، والملكية الاستخلافية فيه تنقسم قسمين: ملكية خاصة وملكية عامة. وكلاهما أصل. وهذا عكس الأنظمة الوضعية، فهى ملكية بشرية أصلية. وهى خاصة فى النظام الراسمالى وعامة فى النظام الاشتراكى، ومزدوجة فى النظام المختلط.

(٣) يقوم على السوق والدولة معاً. بمعنى أن آلياته مزدوجة وليست فردية حيث يعتمد فى أدائه للنشاط الاقتصادى على القطاع الخاص (نظام السوق) وعلى الدولة معاً.

(٤) يؤمن بالحرية الاقتصادية المشروعة كما يؤمن بوجود دور أساسى للدولة فى المجال الاقتصادى.

(٥) يستهدف الدنيا والآخرة معاً. فهو يعترف بالربح والإشباع المادى كما يعترف بالاشباع الروحى المتمثل فى الثواب الأخروى ومرضاة الله عز

وجل، ومعنى ذلك أن هدفه ليس دنيوياً محضاً شأن الأنظمة الوضعية وإنما هو دنيوى أخروى معاً. قال تعالى: **{وابتغ فيما آتاك الله الدار الآخرة ولا تنس نصيبك من الدنيا}** وقال صلى الله عليه وسلم ما معناه ((ليس خيركم من ترك دنياه لآخرته ولا آخرته لدنياه وإنما من أخذ من هذا ومن هذا)) ومعنى ذلك قيامه على التوازن المادى والروحى.

(٦) يؤمن بعدالة التوزيع فى الدخول والثروات معاً. والعدالة لديه تقوم على التفاوت الموضوعى المحدود. فلا يرى التفاوت المفتوح اللامحدود ولا يرى المساواة المطلقة.

(٧) ثم إنه نظام يعتد كل الاعتداد بالجوانب الأخلاقية والاجتماعية، ولا ينعزل عنها ولا يهملها.

(ب) النظام الاقتصادى الراسمالى: من أهم خصائصه مايلى:

(١) أنه يقوم على الفردية. فالفرد عنده هو كل شىء وهو الأساس.

(٢) أنه يقوم على الحرية الاقتصادية بكل جوانبها كحق مقدس للأفراد ولا يحق للدولة أن تتدخل فى ذلك إلا فى أضيق الحدود وعند الضرورة. والمقصود بالحرية الاقتصادية حق الأفراد في ممارسة نشاطهم الاقتصادي على الوجه الذى يرغبون فيه من حيث الإنتاج والاستهلاك والعمل والتبادل..الخ.

(٣) أنه يعتمد على السوق كآلية لتسيير وأداء النشاط الاقتصادى، ولا يرى للدولة أن تتدخل فى عمل السوق إلا عند الضرورة القصرى.

(٤) أن يؤمن بالملكية الخاصة كقاعدة له ولا يرى فى الملكية العامة إلا حالة استثنائية.

(٥) أنه يعترف بالربح كهدف وغاية للنشاط الاقتصادى.

(جـ) **النظام الاشتراكي:** من أهم خصائصه مايلي:

(١) أنه يقوم على الجماعية وليس الفردية. فالجماعة عنده هي الأصل وهي المعول عليه.

(٢) أنه يقوم على فكرة التخطيط الاقتصادي كآلية للتسيير والأداء الاقتصادي بدلاً من السوق. وبالتالي فالدولة لديه هي السلطة الاقتصادية المسيرة للنشاط الاقتصادي.

(٣) أنه يؤمن بالملكية الجماعية كأساس، وما الملكية الخاصة إلا حالة استثنائية محضة.

(٤) يستهدف إشباع الحاجات الجماعية وليس تحقيق الربح الفردي.

وهناك في مراحل تالية دراسات مفصلة ومعمقة للأنظمة الاقتصادية من جوانبها المختلفة ولكننا هنا نعرف فقط بهذه الأنظمة، ولا نقوم بدراستها.

تعريف ببعض المفاهيم والمصطلحات الاقتصادية:

من المعروف أن العلم -أي علم- له مفاهيمه ومصطلحاته ومقولاته، ومن غير المتوقع أن يدرك الدارس المبتدئ للعلم كل هذه المفاهيم والمصطلحات في أول لقاء له مع العلم، ولكنه يكتسب ذلك شيئاً فشيئاً. ومع ذلك فمن المفيد تعريف الدارس المبتدئ ببعض هذه المفاهيم الاقتصادية الأولية والتي سيتعامل معها خلال دراسته لمادة المبادئ حتى يكون على بينة من أمره آنذاك.

(أ) **المال (Wealth):** في لغة الاقتصاد يطلق على كل شيء نافع.

وينقسم المال إلى أقسام متعددة باعتبارات مختلفة. فمن حيث المادية وغير المادية تنقسم الأموال إلى سلع وخدمات. والفرق بينهما أن الأولى مادية والثانية غير مادية، الأولى مثل الطعام والشراب والثانية مثل التعليم والترفيه والانتقال... إلخ. ومن حيث درجة توفر المال تنقسم الأموال إلى أموال حرة

وأموال اقتصادية. الأولى هى التى توجد بالقدر الذى يفى بالحاجة أو يزيد مثل الهواء وأشعة الشمس فهى أشياء نافعة وهى كافية وزيادة. والثانية هى التى لا تفى بالحاجة إليها مثل الطعام والثياب والسكن.. إلخ. وتسمى الثانية أموالاً اقتصادية أو أموالاً نادرة. ومعنى كونها اقتصادية أنها مجال اهتمام ودراسة علم الاقتصاد. كما أن لها قيمة تبادلية أى لها سعر وثمن، ولا يحصل عليها الإنسان إلا ببذل جهد أو دفع ثمن. ولذلك يقال إنها ذات قيمة اقتصادية. وقد أسيىء فهم هذه المقولة حيث فهمت الأموال الحرة على أنها لا قيمة لها اقتصادياً أى ليست ذات شأن ولا أهمية فى حياة الإنسان. ومن ثم فلا تستحق الحماية والمحافظة عليها لأنها وفيرة بدرجة لا تتأثر بأى سلوك. وهذا فهم خاطىء، فليس معنى قولنا إنها ليست لها قيمة اقتصادية أنها عديمة الأهمية للإنسان، فهى فى الحقيقة أكثر أهمية للإنسان من الأموال الاقتصادية. فهل هناك إنسان يعيش لحظات دون هواء أو دون ماء. ومع هذا فإن سوء تصرف الإنسان أحال هذه الأموال فى الكثير من الحالات إلى أموال اقتصادية نادرة نتيجة للتلوث والاستنزاف. وفي ظل التدهور الشديد في البيئة فإن على علم الاقتصاد أن يعيد صياغة مقولاته ويدخل كل الأموال تحت نطاقه ويعتبرها أموالاً اقتصادية. والملاحظ أن المال قد يكون اقتصادياً فى حال وحراً فى حال أخرى. ومن حيث طبيعة إشباع الأموال للحاجات نجدها تنقسم قسمين؛ أموال تشبع الحاجة الإنسانية بطريقة مباشرة دون أى تحول أو تغيير فيها وتسمى أموال الاستهلاك مثل الطعام والملابس. وأموال تشبع الحاجة البشرية بطريقة غير مباشرة بمعنى أنها تحتاج تحولاً وتحوراً مثل المواد الخام كالقمح والقطن. أو أنها تسهم فى إنتاج الأموال الاستهلاكية مثل الآلات والأجهزة. وتسمى أموال الانتاج، إذن هناك الأموال الاستهلاكية وهناك الأموال الإنتاجية. ويحسن الالتفات إلى أن معيار التفرقة ليس طبيعة كل مال، وإنما وظيفته، ومن ثم فقد يكون المال استهلاكياً فى حال وإنتاجياً فى حال أخرى مثل اللبن، إذا استخدم فى الشرب مباشرة فإنه استهلاكى وإذا استخدم فى إنتاج الجبن أو الزبد فهو إنتاجى. كما أن الأموال الاقتصادية من حيث

علاقاتها ببعضها تنقسم إلى أموال متنافسة أو متبادلة وأموال متكامل وأموال لا علاقة لها ببعضها.

(ب) الحاجة (Need): هناك تعريف معتمد لدى الاقتصاديين للحاجة هو: إحساس نفسى بشىء مؤلم أو بشىء طيب، ورغبة فى إزالة الأول والإبقاء على الثانى مع معرفة بالوسيلة التى تحقق ذلك.

فهى تتكون من إحساس نفسى ورغبة حيال هذا الإحساس بالإزالة أو الإبقاء ومعرفة بالشىء الذى يحقق ذلك.

ولذلك فكثيراً ما يعبر عنها بالرغبة فى الحصول على شىء ما من شأنه أن يوقف إحساساً إليماً أو يبقى على إحساس طيب... وحاجات الإنسان منها ما هو اقتصادى ومنها ما هو غير اقتصادى، والمعيار فى ذلك هو طبيعة الوسيلة التى تشبع الحاجة فإن كانت مالاً اقتصادية كانت الحاجة اقتصادية مثل الحاجة إلى الطعام. وإلا فهى حاجة غير اقتصادية مثل الحاجة إلى النوم أو الراحة أو الضحك... إلخ.

ولا يفرق الاقتصاد بين الحاجات الطبيعية والحاجات المكتسبة ولا بين الحاجات الحقيقية والحاجات غير الحقيقية ولا بين الحاجات المشروعة والحاجات غير المشروعة. ولا بين الحاجات المقبولة اجتماعياً وأخلاقياً وغير المقبولة، لأنه يرى أن ذلك كله لا يدخل فى موضوع دراسته، وهو الظاهرة الاقتصادية. وهذا موقف معيب وخاطىء من الاقتصاد ترتب عليه العديد من المشكلات الاقتصادية وغيرها.

كذلك فإن الاقتصاد لا يهتم بالحاجة ولا يعبأ بها طالما ظلت حبيسة النفس والإحساس والشعور مهما كانت أهميتها وضرورتها. وإنما يهتم بها فقط عندما تقترن بالرغبة فى دفع ثمن الوسيلة والقدرة على ذلك، وعند هذا تتحول الحاجة إلى طلب (Demand) وهذا الموقف هو الآخر موقف معيب وخاطىء ترتب عليه العديد من المخاطر والأضرار الاقتصادية.

ومن أهم خصائص الحاجة قابليتها للإشباع أى للإطفاء التدريجي، بمعنى خمود إلحاح الحاجة تدريجياً إلى أن تزول، فالجوع يزول تدريجياً بالطعام إلى أن يتلاشىء. ولو لم تكن الحاجة قابلة للإشباع لما تمكنت كل أموال الدنيا من سد حاجة واحدة للفرد وهذا غير طبائع الخلق وسنة الخالق.

(جـ) المنفعة (Utility): هى صفة للسلعة أو الخدمة، أو بعبارة أخرى صفة لوسيلة الإشباع تجعلها تستطيع إشباع الحاجة. وبالتالى فتعرف بأنها قدرة السلعة أو الخدمة على إشباع الحاجة. ومن ثم فهى مرتبطة بالحاجة وجوداً وعدماً وقوة وضعفاً. وسوف نعود لتناول المنفعة مفصلاً فى دراستنا للإستهلاك.

(د) الثروة: هى مجموع ما لدى الفرد من أموال فى محطة معينة ويدور الخلاف حول دخول الخدمات ضمن مفهوم الثروة. فهناك من يرى إدخالها وهناك من يرى استبعادها وهناك من يميز بين المستوى الفردى والمستوى القومى والمرحلة الراهنة لا تتحمل مناقشة هذه المسألة.

(هـ) الإشباع Satisfaction

تكررت على أسماعنا حتى الآن كلمة الإشباع مقترنة عادة بكلمة سلعة او خدمة وكلمة حاجة وكلمة منفعة وعموماً فإنه تعنى اقتصادياً ذلك الشعور الذى يحس به الفرد عند يلبى أو يجيب أو يسد حاجة مثل احساس الظمأن عندما يشرب أو الجوعان عندما يأكل .. الخ. والمعروف أن الحاجة هى الدافعة إلى النشاط الاقتصادى وأن الإشباع هو الهدف من ذلك النشاط وأن السلعة أ "الخدمة هى آلة أو وسيلة الإشباع.

الفصل الثانى

المشكلة الاقتصادية(*)

تتمثل المشكلة الاقتصادية فى عدم القدرة على إشباع جميع الاحتياجات البشرية فى أى مجتمع من المجتمعات، وهذا راجع أساساً إلى ندرة عوامل الإنتاج، فلو توافرت هذه العوامل دائماً وبالقدر المطلوب لإنتاج السلع والخدمات الكافية لإشباع الاحتياجات البشرية فى أى مجتمع إشباعاً تاماً، ما وجدت المشكلة الاقتصادية.

وتتعدد احتياجات الإنسان من السلع والخدمات، ولعل من أهم العوامل العديدة التى تحدد أنواع السلع والخدمات التى يطلبها الفرد ما يلى:

أ) الطبيعة أو الغريزة البشرية.

ب) التقليد أو المحاكاة.

جـ) المرحلة الحضارية التى يعاصرها الإنسان.

د) الدين أو الفلسفة السائدة أو التقاليد الاجتماعية المتبعة.

إن الحقيقة التى تفرض نفسها على كل مجتمع اقتصادى حديث، مهما كانت درجة نموه وارتقائه، هى وجود المشكلة الاقتصادية، فهى تواجه جميع المجتمعات، كما أنها أول مشكلة واجهت الفرد على الأرض، وهى مشكلة لا تخلو من التعقيد أحياناً، والتشابك العنيف أحياناً أخرى، إلا أنها تختلف، من حيث درجة والالحاح، ولا تختلف من حيث وجودها الفعلى، مهما تغير الزمان والمكان.

معنى هذا أن لب المشكلة فى كيفية التوفيق بين الرغبات والحاجات الإنسانية المتعددة وبين الموارد الاقتصادية النادرة المحدودة والتى تستخدم فى

(*) كتب هذا الفصل الدكتور محمد موسى عثمان

الإنتاج بقصد إشباع هذه الرغبات، فالحاجات والرغبات البشرية متعددة متجددة، متزايدة، متزاحمة وغير محدودة وعندما يحصل الفرد على الحد الأدنى من حاجاته الأساسية يتطلع إلى إشباع المزيد من الرغبات الأخرى متى تسنى له ذلك.

ولما تعدد الوجود الآدمي، وظهرت المجتمعات الصغيرة وتعدد الرغبات بتعدد الأفراد في المجتمع، زاد حجم الرغبات المطلوب إشباعها، وبدت الصورة الفردية لإشباع الرغبات المتزايدة مع حركة التطور قاصرة عن إمكانية الإشباع، فسعى إلى الصورة الجماعية يعمل مع باقي أفراد المجتمع حتى أصبح الإنسان في صورته الفردية والجماعية عاجزاً عن إشباع حاجاته الملحة نظراً لقصور الإمكانيات المتاحة عن تحقيق الإشباع، مما جعله يواجه مشكلة غريزية ترتبط باستمرار وجوده (هي مشكلة الإشباع) ويرجع القصور الإنساني في ذلك إلى عدة عوامل منها:

١- عدم توفر مصادر الإشباع.

٢- توفر هذه المصادر مع عدم القدرة على استغلالها.

٣- عدم الإلمام ببدائل الإشباع نظراً لتأخر المجتمعات.

وكان على الفرد، وعلى المجتمع أن يقرر في حدود ما يتاح له من إمكانيات وما يتوفر له من خبرات أن يحدد أولويات للرغبات وأفضليات للأساليب والوسائل التي تمكنه من تحقيق أقصى استفاده من موارده المحدودة.

والفرد في حركته هذه محكوم بدوافع اقتصادية غريزية تحدد له دورة في مجتمعة، وتجعله في تفاعله مع بيئته والظروف المحيطة إنما يتحرك في مجال علم الاقتصاد الذي أطلق على هذه المواجهة بين الإنسان برغباته التي يسعى من أجل إشباعها، وبين الإمكانيات المتاحة العاجزة عن إشباع كل رغباته (بالمشكلة الاقتصادية) وهذه المشكلة تعم المجتمع البشري كله مهما تعددت صورة واختلفت درجات تطوره ونوعت أزماته وعصوره، وتحددت

رسالة علم الاقتصاد فى العمل على حل هذه المشكلة لحساب الإنسان ومن أجله.

عناصر المشكلة الاقتصادية:

نستخلص مما سبق إن ارتباط علم الاقتصاد بالسلوك الإنسانى وثيق، حيث دراسة القوانين المنظمة لإنتاج الوسائل المادية وإشباع الحاجات الإنسانية وتوزيعها، فالإنسان كما سبق القول فى حاجة دائماً إلى المأكل والمأوى والملبس.... أى فى حاجة لإنتاج وسائل البقاء، وكلما تقدمت البشرية، كلما تعقدت وسائل البقاء وتطورت معها الحاجات الإنسانية.

إن يرتبط علم الاقتصاد ارتباط وثيقاً بوجود الإنسان وتفاعله مع البيئة والظروف المحيطة به (الموارد المتاحة) أينما وجد، وبصرف النظر عن مدى ما يكون قد بلغه من تطور، وتزداد الحاجة الماسة لدراسة علم الاقتصاد، نتيجة لمواجهة الإنسان لما اصطلح على تسميته بالمشكلة الاقتصادية، التى يمكن تحليل عناصرها إلى:

أولاً الحاجات:

يقصد بالحاجة ذلك الشعور أو الاحساس الذى يحدد طبيعة وأهداف سلوكه، وتمهد فى الوقت نفسه الطريق إلى إشباعها، فالحاجة هى رغبة تنشأ لدى الفرد وتتطلب إشباعاً عن طريق استهلاك السلع والخدمات، وتعد الدافع الأساسى للنشاط البشرى سعياً فى الكون للحصول على دخل يمكنه من شراء السلع والخدمات، التى تساهم فى إشباع ما عنده من حاجات، وتتميز الحاجات بإنها متعددة، متجددة، متزايدة، متزاحمة.

وترتبط الحاجات بطبيعة الإنسان الحيوانية والاجتماعية فى وقت واحد، فهو يحتاج إلى الغذاء والشراب والجنس مثل الحيوان حتى يحمى نوعه من الفناء، وهو يحتاج أيضاً للمأوى الذى يسكن إليه وفيه، وللملبس الذى يحميه برد الشتاء وحر الصيف، كذلك يحتاج إلى الرعاية الصحية لحمايته من

المرض، وللمعرفة والعلم الذى يؤهله لتفهم القوانين التى تحكم الظواهر الطبيعية والاجتماعية، كما يحتاج الإنسان إلى الحب والصداقة والشعور بالأمان.... إلخ.

إن التطور التاريخى للمجتمع الشرى يشكل حاجات الإنسان، فحاجات الإنسان البدائى محددة بالجوانب البيولوجية (تلك الحاجات الأساسية التى تعمل على بقاء نوعه)، ومع تطور المجتمع الإنسانى بدأت حاجاته أيضاً فى التطور، فأصبح يحتج إلى إشباع حاجات غير بيولوجية، أى لا يرتبط إشباعها ببقائه على قيد الحياة أو موته.

إن تطور الحاجات البشرية يرتبط بتطور العلاقة بين الإنسان والبيئة، التى يقوم باكتشاف خباياها ودقائقها من موارد، فبعد اكتشافه لامكانية تسيير أجسام صلبة فوق سطح الماء ظهرت حاجته للنقل فوق سطح الماء، فاكتشاف الجديد يولد الحاجة لدى الإنسان.

ومن أهم خصائص الحاجات قابلية الحاجة الواحدة منها للإشباع، وللانقسام، وللترتيب، وتنقسم الحاجات إلى أنواع كثيرة ظهرت العديد من النظريات فى علوم الاجتماع والنفس لتفسيرها، فهناك الحاجات المادية والروحية وذلك من حيث النوع، أما من حيث صاحب الحاجة، فهناك حاجة الفرد، والجماعة الصغيرة، أو المجتمعات الأكبر حجماً، أو الطبقات الاجتماعية، أو حاجات المجتمع ككل، ومن حيث الأهمية هناك الحاجات الضرورية وهناك الكمالية.

ووفقاً للعلاقات تنقسم الحاجات إلى حاجات متوافقة، وحاجات متعارضة، وطبقاً لطبيعة الحاجات فمنها حاجات إنتاجية وبسيطة (مثل حاجات المشروعات إلى المدخلات) حاجات استثمارية، حاجات استهلاكية.

ثانياً: الموارد:

لقد كانت الموارد أهم عوامل تفاعل الإنسان مع البيئـة هذا التفـاعل هـو الذى شكل تاريخ البشرية، ولا يزال، والحقيقة أنه ما من (معين) ساهم فى سد حاجـات الإنسـان المتعـددة المتجـددة – وبالتـالى كـان سـبباً فـى بقـاء الجنـس البشرى واستمراره على امتداد تاريخه الطويل، إلا ما كان (مصدره) الطبيعـة أو البيئة بمعنى أدق، فالإنسان هو المخلـوق الوحيد علـى وجـه الأرض الـذى ميزه الله بعقل خلاق مكنه من أن ينهل من معين عنناصر الطبيعة ومصادرها المختلفة – والتى سخرها الله – مطوعاً إياها لما فيه خيره ومنفعته.

فمنذ ذلك اليوم البعيد الذى وطأت فيه قدم الإنسان، سطح الأرض، للمرة الأولى وهو يأخذ بما وهبه الخالق من قدرات وبما زوده من طاقات وإمكانات فـى اختيـار مـا يشـاء مـن عنـاصر البيئـة التـى يعيـش فيهـا ويقـوم بتطويعهـا واستغلالها وابتكار منافع منها توفر له حاجاتـه وتشـبع رغباتـه، وفيمـا يتعلـق بالموارد نرى أن هناك ما يلى:

١- المصـادر: جمع مصـدر Source وهو (معين Support) لثروة كامنة لـم يعرف الإنسان أهميتها بعد، ولا كيفية تطويعها واستغلالها لمـا فيـه نفعـه، بـل ربما لا يكون الإنسان على علم لوجودها أصلاً.

٢- الموارد: Resources جمع مورد وهو مصدر معروف لـثروة اكتشـف الإنسان أهميتها وتفتـق ذهنـه عـن تطويـر أسـاليب فنيـة تمكنـه مـن استغلالها لنفعه. وعلى ذلك يمكن أن يميز بيـن نوعيـن مـن المصـادر اسـتطاع الإنسـان حتى الآن أن يتعرف عليهما، وهما الطبيعة والإنسان نفسه.

فالطبيعة هـى معيـن لـثروة هائلـة اسـتطاع الإنسـان أن يكتشـف – علـى امتداد تاريخـه الطويـل – قيمـة وأهميـة الكثير مـن عناصرهـا عند تطويعها للإستغلال فى إشباع رغباته، وبالتـالى كـانت هذه العنـاصر تدخـل تباعـاً فـى عداد ما نسميه (بالموارد الطبيعية).

والإنسان نفسه يعد معيناً لثروة هائلة يمكن أن تحقق المعجزات لكل ما أودعه الخالق فيه من إمكانيات جسمانية وذهنية رائعة وعندما يتعرف الإنسان على قيمة هذه الامكانيات ويدرك كيفية استغلالها لتحقيق نفعه، ينطلق المارد من حالة السكون التى يكون عليها كمصدر ليصبح مورداً بشرياً واعداً بالكثير والموارد عندما تشير إلى كل ما يمكن أن يعد للدخول فى دائرة الاستغلال الاقتصادى.

٣- عوامل الإنتاج: Factorsaf Production: هى ذلك الجزء من الموارد الاقتصادية الذى تم إعداده فعلاً للمساهمة فى عملية الإنتاج.

٤- المدخلات: Input هى الجزء الذى استخدم فعلاً من عوامل الإنتاج فى العملية الإنتاجية.

والحديث هنا عن عناصر الإنتاج وهى نادرة، وهذا هو المقصود من ندرة الموارد ويلاحظ أن هذه الندرة تعد نسبية - فقد تكون الموارد فى حد ذاتها متعددة وكثيرة ولكنها نادرة مقارنة بالنسبة للحاجات المطلوب إشباعها بمعنى عدم قدرتها على إشباعها لحلها.

وتعرف الموارد النادرة بأنها تلك الموارد التى لها سعر، والموارد الحرة أو الغير نادرة هى التى ليس لها ثمن، ويلاحظ أن المورد قد يكون نادراً فى زمن دون الآخر، وفى مكان دون الآخر، فماء الشرب يعتبر نادراً فى دول الخليج العربية، فى حين يعتبر مورداً غير نادر فى ريف مصر، ويطلق اصطلاح الموارد الاقتصادية على الموارد النادرة، والموارد الحرة على الموارد غير النادرة.

تركز خصائص الموارد أو وسائل الإشباع بشئ من التفصيل ومما لا شك فيه أن الموارد نافعة حسب مدى صلاحيتها لإشباع الحاجات.

ساقط من الأصل

ساقط من الأصل

والتزايد، ومن هنا كانت أهمية القيام بأشباع جانب من الحاجات يتحدد وفقاً لأولويات معينة وتأجيل أشباع الجانب الآخر. وبعد وضع تلك الأولويات يأتى دور أختيار تلك السلع والخدمات التى تساعد على ذلك الأشباع. ولذلك لابد من تحديد تلك السلع والخدمات التى تنتج مع تحديد لكمية ما ينتج منها فى ضوء ما هو متاح من موارد. بعد ذلك لابد من اختيار طريقة معينة للإنتاج – من بين الطرق المتاحة – حتى يتم إنتاج ما تقرر إنتاجه من سلع وخدمات بأقل تكلفة ممكنة لترشيد استخدام الموارد التى تتسم بالندرة النسبية. وأخيراً يأتى دور اختيار من يحصل على المنتج من السلع والخدمات لإشباع الحاجات.

وهكذا نجد أن الندرة النسبية للموارد والتى تعتبر فى حد ذاتها جوهر المشكلة الاقتصادية تتطلب اختيار ما ينتج وكميته، ثم اختيار كيف يتم الإنتاج، وأخيراً اختيار من يحصل على الإنتاج.

وفيما يلى نشرح باختصار كيف يتم الاختيار فى تلك الجوانب الثلاثة.

أ) اختيار ما ينتج وكميته:

ينشأ هذا السؤال مباشرة من ندرة الموارد وعدم كفايتها لإنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات ولذلك يجب عمل أولويات لإنتاج بعض السلع والخدمات وعدم إنتاج البعض الآخر. ولا شك أن قرار إنتاج بعض السلع يتضمن التضحية بإنتاج البعض الآخر. وهكذا يتعلق هذا السؤال بتخصيص الموارد على استخداماتها البديلة المختلفة.

ولكل دولة اسلوب يختلف عن غيرها فى تخصيص الموارد. ففى الدول الرأسمالية يعتمد تخصيص الموارد على جهاز السوق وما يسوده من اسعار حتى يكون تخصيصاً اقتصاديا رشيداً. فإذا فرضنا أن الحاجة ماسة إلى سلعة معينة فإن ذلك يزيد من الطلب عليها وبالتالى يرتفع سعرها. وتؤدى زيادة السعر إلى زيادة إنتاج المنتجين لهذه السلعة فيزيد طلبهم على موارد الإنتاج التى تشترك فى إنتاجها. وتؤدى زيادة الطلب على مواد الإنتاج من أرض

وعمل ورأس مال وتنظيم إلى زيادة ما يتحصل عليه من عوائد تتمثل فى الريع والأجر والفائدة والربح على الترتيب. وتؤدى زيادة هذه العوائد بدورها إلى تحول بعض هذه الموارد التى تعمل فى استخدامات بديلة إلى إنتاج هذه السلعة. وهكذا نجد أن تخصيص الموارد يتم بكفاءة فى النظام الرأسمالى عن طريق الأسعار. أما فى المجتمعات الاشتراكية فيعتمد تخصيص الموارد على جهاز التخطيط والذى يضطلع بمهمة وضع أولويات تحدد الحاجات التى تتطلب إشباعها ومن ثم يختار تلك السلع والخدمات اللازمة لهذا الإشباع.

وهكذا يتضح أن الندرة النسبية للموارد تؤدى إلى حتمية الاختيار، كما ونوعاً، بين السلع والخدمات التى يمكن إنتاجها.

ب) اختيار كيف يتم الإنتاج:

ينشأ هذا السؤال عندما يكون هناك أكثر من طريقة فنية لإنتاج تلك المجموعة من السلع والخدمات التى تم اختيارها. وعلى سبيل المثال يمكن إنتاج السلع الزراعية أما باستخدام قطعة صغيرة من الأرض وكثير من العمل ورأس المال، أو باستخدام قطعة أكبر من الأرض وكمية محدودة من العمل ورأس المال. وتستخدم كلا الطرقتين لإنتاج نفس الكمية مع السلع الزراعية. وكذلك الحال بالنسبة للسلع الصناعية إذ أنه يمكن إنتاجها باستخدام نسبة كبيرة من العمل وجزء ضئيل من رأس المال أو بالاعتماد على نسبة ضئيلة من العمل مع استخدام مكثف لرأس المال. ويتوقف اختيار طريقة دون غيرها على تكلفة طريقة بحث تتم اختيار الطريقة المثلى للإنتاج والتى تسفر عن أقل تكلفة بين الطرق المتاحة لإنتاج السلع. وتأتى دراسة الموازنة بين طريقة وأخرى لإنتاج السلعة فى دراستنا لنظرية الإنتاج Production Theory.

جـ) اختيار من يحصل على الإنتاج:

بعد تحديد ماذا ينتج وكميته، وتحديد كيف يتم الإنتاج يأتى دور توزيع الإنتاج على مستخدميه. ويختلف أسلوب التوزيع فى الدول الراسمالية عنه فى الدول الاشتراكية. ففى الدول الرأسمالية نجد أن من لديه دخل كافى هو الذى

يحصل على المنتج من السلع والخدمات التى يكون قادراً عهلى شرائها. وتأسيساً على ذلك نجد أن كل من يملك عنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج يدر عليه دخلاً نتيجة اشتراكه فى العملية الإنتاجية يستطيع أن يحصل على جزء من الإنتاج. أما فى الدول الاشتراكية فيكون العمل هو المصدر الوحيد للدخل. فالأرض تكون مملوكة للدولة، وكذلك رأس المال حيث تمتلك الدولة جميع أدوات الإنتاج. هذا إلى جانب قيام الدولة بالعملية التنظيمية. ويؤدى ذلك الوضع إلى أن يكون العمل هو المصدر الوحيد للدخل فى الدول الاشتراكية، ومن ثم فإن من يعمل هو الذى يحصل على جزء مما يتم إنتاجه من السلع والخدمات، وذلك بقدر ما يبذله من جهد يدر عليه دخلاً (أجراً) يمكنه من شراء جزء من الإنتاج. ويأتى اختيار من يحصل على الإنتاج فى مجال دراستنا لنظرية التوزيع Distribution Theory.

منحنى امكانيات الإنتاج Bmoduction Possibilities Curve:

رأينا كيف أن المشكلة الاقتصادية هى اساساً مشكلة اختيار. فإلى جانب اختيار ماذا ينتج وكميته لابد من اختيار طريقة الإنتاج ومن يحصل على الإنتاج. وغلى جانب تلك الأسئلة تنشأ أسئلة أخرى تتعلق بمدى الطاقة التى يتم بها تشغيل الموارد فى المجتمع، وإمكانية تنمية هذه الطاقة الإنتاجية، ودرج الكفاءة التى تستخدم بها الموارد.

وهكذا نجد أن المجتمعات الرأسمالية أو الاشتراكية – تواجه بأسئلة تتطلب قرارات تحدد المسار الاقتصادى لكل دولة. وتنحصر تلك الأسئلة فى تلك التى تمت مناقشتها فى المشكلة الاقتصادية مضافاً إليها مزيداً من الأسئلة.

وتتلخص هذه الأسئلة جميعاً فيما يلى:

١- ماذا ينتج وكميته؟

٢- كيف يتم الإنتاج؟

٣- من يحصل على الإنتاج؟

٤- هل تعمل جميع الموارد في الدولة بطاقتها الكاملة أم أن بعضها عاطل لا يتم استغلالها؟

٥- ما هي درجة الكفاءة التي تستخدم بها موارد الدولة؟

٦- هل يتم تنمية الطاقة الإنتاجية في الدولة من سنة لأخرى أم أنها تظل ثابتة؟

وقد تتداخل الإجابة على كل هذه الأسئلة. ولكي نميز بين كل من هذه الأسئلة ندرس فيما يلي منحنى امكانيات الإنتاج المتاحة للدولة مفترضين ما يلي:

أ) إن المجتمع يسوده التشغيل الكامل بحيث تكون جميع عناصر الإنتاج المتاحة به مستخدمة استخداماً كاملاً وبكفاءة تامة.

ب) إن مستوى الفن الإنتاج الذي يسود المجتمع ثابت.

جـ) إن الدولة تنتج مجموعتين من السلع فقط هما السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية.

ولتوضيح فكرة إمكانيات الإنتاج نعرض جدولاً لامكانيات الإنتاج المتاحة لهذه الدولة والتي تفترض جدولاً لامكانيات الإنتاج المتاحة لهذه الدولة والتي نفترض أنها تتلخص فيما يلي:

١- قد تخص الدولة جميع مواردها لإنتاج السلع الاستهلاكية، ولا تنتج أي وحدة من السلع الإنتاجية.

٢- قد تخصص الدولة جميع مواردها لإنتاج السلع الإنتاجية ولا تنتج أي وحدة من السلع الاستهلاكية.

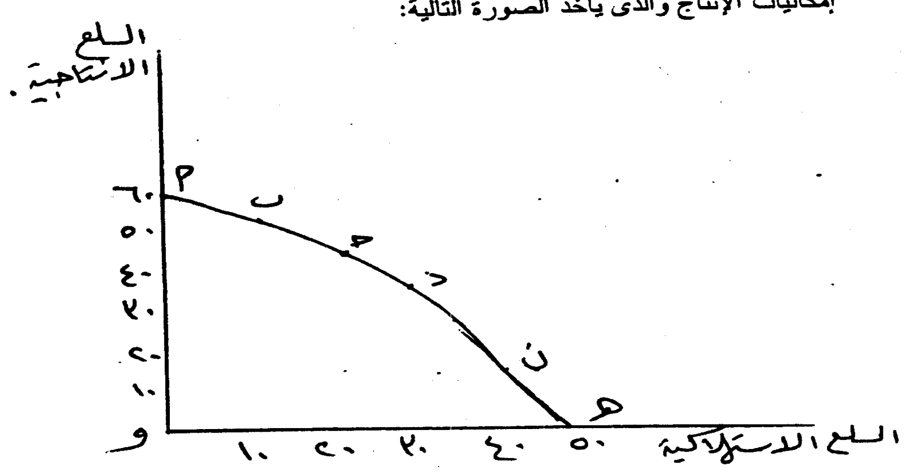
٣- قد تقوم الدولة بإنتاج مزيج من السلعتين.

فإذا افترضنا أن هذه الامكانيات الثلاثة تأخذ قيما رقمية لاستطعنا تكوين جدو إمكانيات الإنتاج كما يلي:

- جدول امكانيات الإنتاج

	أ	ب	جـ	د	ن	هـ
السلع الاستهلاكية	صفر	١٠	٢٠	٣٠	٤٠	٥٠
السلع الإنتاجية	٦٠	٥٥	٤٥	٣٣	١٨	صفر

ويمكن تمثيل هذه الأرقام بيانياً بأن نمثل السلع الاستهلاكية على المحور الأفقى، والسلع الإنتاجية على المحور الرأسى لينتج لدينا ما يسمى بمنحنى إمكانيات الإنتاج والذى يأخذ الصورة التالية:



من هذا الرسم يتضح ما يلى:

١- أن نقطة تقاطع منحنى امكانيات الإنتاج مع المحور الأفقى الذى يمثل السلع الاستهلاكية، وهى نقطة هـ، تمثل تلك الكمية من السلع الاستهلاكية التى يمكن إنتاجها عندما يقتصر تخصيص كل ما لدى المجتمع من موارد على إنتاج السلع الاستهلاكية فقط وعدم إنتاج أى وحدة من السلع الإنتاجية.

٢- إن نقطة تقاطع منحنى إمكانيات الإنتاج مع المحور الرأسى الذى يمثل السلع الإنتاجية، وهى نقطة أ، تمثل تلك الكمية من السلع الإنتاجية التى يمكن إنتاجها عندما يقتصر تخصيص كل ما لدى المجتمع من موارد على إنتاج السلع الإنتاجية فقط وعدم إنتاج أى وحدة من السلع الاستهلاكية.

٣- إن كلا من النقط ب ، جـ، د، ن تمثل خليطاً من السلعتين الاستهلاكية والإنتاجية وذلك عندما يتم تشغيل جميع موارد الإنتاج المتاحة بالمجتمع بكفاءة تامة.

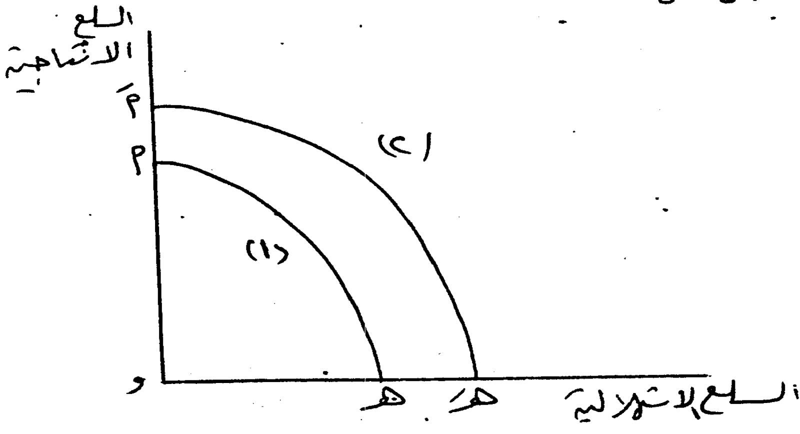
٤- إن النقط التى تقع على يسار منحنى غمكانيات الإنتاج فى تدل على أن موارد الإنتاج المتاحة بالمجتمع يخصص بعضها لإنتاج وحدات مجموعتى السلعتين فى حين ظل البعض الآخر عاطلاً، أو أنها قد تدل على جميع الموارد تعمل فى الإنتاج ولكن بكفاءة إنتاجية أقل. وتقمح نقطة ز، على يسار متحنى إمكانيات الإنتاج فإذا فرضنا أن منحنى امكانيات الإنتاج الأدنى (المنقع) يمر بهذه النقطة لوجدنا أن قرب المنحنى المتقطع من المنحنى الأصلى يدل على ضآلة ذلك الجزء من الموارد الذى يظل عاطلاً، كما قد يدل على أن المجتمع يعمل بطاقة إنتاجية تقترب من الدرجة القصوى. وعلى الجانب الآخر نجد أن بعد المنحنى المتقطع عن المنحنى الأصلى يدل على كبر ذلك الجزء من الموارد الذى يظل عاطلاً، كما يدل على أن المجتمع يعمل بطاقة إنتاجية تقل كثيراً فى درجتها عن الطاقة القصوى.

٥- إن النقط التى تقع على يمين منحنى امكانيات الإنتاج مثل ح تدل على أن الموارد المتاحة للمجتمع لا يمكن ان تنتج تلك المجموعة من السلعتين الممثلة بالنقطة ح. وعلى الدولة أن تعمل على تنمية ما لديها من موارد إنتاجية لتحقق ذلك المستوى من الإنتاج.

٦- إنه إذا قدر المجتمع الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى امكانيات الإنتاج فإن ذلك يعنى إعادة تخصيص الموارد فى الإنتاج. فإذا قررت الدولة التحرك من نقطة حالى نقطة د على منحنى امكانيات الإنتاج

فإن ذلك يعنى زيادة إنتاجه من السلع الاستهلاكية بعشر وحدات (٣٠- ٢٠ = ١٠) مقابل تضحيته بإنتاج ١٢ وحدة من السلع الإنتاجية (٣٣- ٤٥ = -١٢) ويعنى ذلك أن زيادة إنتاج الدولة من السلع الاستهلاكية لابد وأن يتضمن نقص إنتاج السلع الإنتاجية. ويطلق على ذلك تكلفة الفرصة المضاعفة. أى أن تكلفة الفرصة المضاعة الذى يتضمنها إنتاج ١٠ وحدات من السلع الاتسهلاكية هى ١٢ وحدة من السلع الإنتاجية.

٧- إنه إذا كانت جميع موارد المجتمع موظفة توظيفاً كاملاً فى الإنتاج وتعمل بكفاءة تامة، وأراد المجتمع زيادة إنتاجه من كل من السلعتين فعلية زيادة ما لديه من موارد عن طريق التنمية الاقتصادية. وهذا يعنى انتقال منحنى امكانيات الإنتاج نفسه يميناً ليصبح المنحنى رقم (٢) كما فى الشكل البيانى التالى:



وعلى ذلك نفرق بين نوعين من الحركة هما:

أ) انتقال المجتمع من نقطة لأخرى على منحنى امكانيات الإنتاج نفسه، وهذا يعنى زيادة إنتاجه من سلعة مقابل نقص إنتاجه من السلعة الأخرى.

ب) انتقال منحنى امكانيات الإنتاج نفسه مـن موضـع لآخـر يمينـاً، ويتم ذلك عندما تقوم الدولة بتنمية ما لديها من مـوارد الإنتـاج وذلـك خـلال عمليـة التنمية الاقتصـادية.

٨- إن منحنى امكانيات الإنتاج لا يظهر أى النقـط تمثـل النقطـة المثلـى للإنتاج.

٩- أنه يمكن استخدام منحنى امكانيات الإنتاج بالنسبة للمنشأة كما يمكـن استخدامه أيضاً بالنسبة للدولة ككل.

١٠- يحـدد الخـط أ هـ منطقـة امكانيـات الإنتـاج، ويـأخذ شـكل منحنـى ينحدر من أعلى إلى اسفل متجهاً نحو اليمين مقعراً تجاه نقطـة الأصـل. ويـدل ذلك على ما يلى:

أ) أن منحنى امكانيات الإنتاج يكون ذا ميل سالب لأن زيادة إنتاج إحدى السلعتين لابد وأن يتضمن التضحية بإنتاج كمية من السـلع الأخـرى. ويمكـن حساب ميل الخط المستقيم فى المنطقة جـ د (إذا اعتبرنا أن جـ د يقـترب مـن الخط المستقيم) كما يلى:

$$\text{ميل منحنى امكانيات الإنتاج} = \frac{\text{التغير فى إنتاج السلع الإنتاجية}}{\text{التغير فى إنتاج السلع الاستهلاكية}}$$

$$= \frac{٣٣ - ٤٥}{٣٠ - ٢٠}$$

$$= \frac{-١٢}{١٠} = -١.٢$$

وهذه هى تكلفة الفرص المضاعة بإنتاج وحدة من السلع الاستهلاكية فى المنطقة جـ د على منحنى امكانيات الإنتاج.

ب) ان منحنى امكانيات الإنتاج يزيد من انحداره (أى يزداد ميله) كلما اقترب من أحد المحورين. وهذا يعنى أن تكلفة الفرصة المضاعة للوحدة من السلع تزداد كلما اقترب المنحنى من المحور الممثل لهذه السلعة. ويمكن تعليل ذلك بأنه ليس من اليسير إعادة تخصيص الموارد من إنتاج سلعة إلى إنتاج سلعة أخرى إذ أن بعض هذه الموارد تكون متخصصة فى إنتاج سلعة دون غيرها ويؤدى تحويلها إلى إنتاج سلعة أخرى إلى ضعف إنتاجها من السلع الجديدة وبالتالى ترتفع تكلفة الفرصة المضاعة كلما زاد توجيه الموارد الإنتاجية نحو الإنتاج الجديد.

فإذا قررت الدولة إعادة تخصيص الموارد لإنتاج السلع الاستهلاكية والتضحية تدريجياً بإنتاج السلع الإنتاجية فإن تكلفة الفرصة المضاعة تتزايد كلما تحركت الدولة إلى أسفل منحنى امكانيات الإنتاج فى مثالنا الحالى وذلك على النحو التالى:

تكلفة الفرصة المضاعة بين أ ، ب = التغير فى إنتاج السلع الإنتاجية / التغير فى إنتاج السلع الإستهلاكية

= (٥٥ - ٦٠) / (صفر - ١٠) = - ٠.٥

تكلفة الفرصة المضاعة بين ب ، جـ = (٤٥ - ٥٥) / (٢٠ - ١٠) = - ١.٠

تكلفة الفرصة المضاعة بين جـ ، د = (٣٣ - ٤٥) / (٣٠ - ٢٠) = - ١.٢

تكلفة الفرصة المضاعة بين د ، ن = (١٨ - ٣٣) / (٤٠ - ٣٠) = - ١.٥

$$\text{تكلفة الفرصة المضاعة بين ن ، هـ} = \frac{\text{صفر} - ١٨}{٥٠ - ٤٠} = -١.٨$$

من ذلك يتضح أن تكلفة الفرصة المضاعة تزداد عددياً كلما اقترب منحنى امكانيات الإنتاج من المحور الأفقى وذلك عند إحلال إنتاج السلع الاستهلاكية محل إنتاج السلع الإنتاجية ويحدث نفس الشيء عندما يقرر المجتمع – فى مثالنا الحالى – أحسن إنتاج السلع الإنتاجية محل إنتاج السلع الاستهلاكية إذ تزايد تكلفة الفرصة المضاعة عددياً كلما ازداد منحنى امكانيات الإنتاج اقتراباً من المحور الرأسى الممثل للسلع الإنتاجية.

وهكذا نجد أن القيمة المطلقة لتكلفة الفرصة المضاعة لإنتاج إحدى السلعتين تزداد كلما اقترب منحنى امكانيات الإنتاج من المحور الممثل لهذه السلعة.

ويتضح فيما يتعلق بالحاجات ما يلى:

١- الحاجات البشرية متعددة متجددة متزايدة متزاحمة متطورة، ولا يمكن إشباعها جميعها فى وقت واحد.

٢- تتفاوت الحاجات فى الأهمية بحيث يصبح من الضرورى الاختير بينها وفق أولويات معينة وبطريقة رشيدة وعقلانية.

٣- الموارد متاحة فعلاً فى البيئة سواء اقتصادية أو حرة.

٤- تعدد استخدامات الموارد.

وسائل الإشباع "الموارد"[*] (Recources)

التعريف:

قد لا يكون من المجدى فى هذه المرحلة شغل الدارس بقضية التحديد الدقيق لوسائل الإشباع، وكذلك للموارد، وهل مضمونهما واحد أم مختلف؟ والأمر المهم فى موضوعنا هنا أن الأموال لابد من توفرها لإمكانية إشباع حاجات الإنسان. سواء تمثلت فى شكل موارد أو تمثلت فى شكل سلع وخدمات أو فيهما معاً. المهم وجود الأموال الصالحة والقادرة على إشباع الحاجات، وطالما أن الموارد محدودة فإن السلع والخدمات التى تنتجها محدودة. وقد تكون الموارد وفيرة مع ندرة المنتجات. وهكذا فإنه يمكن تعريفها بأنها ما تستخدم فى إنتاج السلع والخدمات. وتقسم عادة إلى موارد بشرية وموارد طبيعية ومواد مصنعة.

الخصائص:

آمن الاقتصاديون بأن هناك خصائص معينة تحكم هذه الأموال، أهمها من وجهة نظر موضوع المشكلة الاقتصادية مايلى:

(أ) أنها محدودة أو نادرة نسبياً: والمقصود بذلك أن المتاح منها لا يغطى ويسد الحاجة إليها، فهى أقل من الحاجات التى تتطلب الإشباع. ولا يعنى الاقتصاديون بتعبيرهم هنا بالندرة الندرة المطلقة أى مقدار وجود الشىء فى حد ذاته وبغض النظر عن أى اعتبار آخر. وإنما يعنون الندرة النسبية "Relative Scarcity" أى مقدار الشىء بالنسبة للطلب عليه أو للحاجة إليه. فقد يكون المال كبيراً من حيث ذاته لكن إذا ما نظر إلى الحاجة إليه وجدناه لا يشبعها كلها، عند ذلك يكون نادراً. والعكس صحيح.

---

[*] كتب الجزء التالى من هذا الفصل الأستاذ الدكتور/ شوقى أحمد دنيا

(ب) إنها ذات استخدامات متعددة: فكثير من الأموال يصلح لأكثر من استخدام، فالأرض يمكن أن تزرع ويمكن أن يبنى عليها، ويمكن أن تزرع قمحاً وأن تزرع فاكهة... إلخ.

(جـ) قابلة للإهلاك.

جوهر المشكلة الاقتصادية

نلاحظ مما سبق: أولاً: هناك حاجات للإنسان يجب إشباع الكثير منها، وثانياً أن وسائل الإشباع تتمثل أساساً في أشياء تسمى أموالاً. وأن من خصائص هذين العنصرين؛ الحاجات ووسائل الإشباع ظهر تناقص واختلاف، فالحاجات غير محدودة، بينما وسائل الإشباع محدودة. الأمر الذى يفرض على الإنسان أن يقف ويواجه موقفاً غير يسير، إذ كيف يستخدم محدوداً فى إشباع غير المحدود!! بينما لو كان الأمر على خلاف ذلك، بأن كانت وسائل الإشباع هى الأخرى غير محدودة أو كانت الحاجات محدودة لازالت المشكلة، أو على الأقل خفت حدتها كثيراً. إذن منشأ ما يعرف بالمشكلة الاقتصادية هو عدم قدرة وسائل الإشباع على إشباع كل حاجات الإنسان، لأن حاجاته غير محدودة بينما موارده أو أمواله محدودة.

هذا الموقف يتطلب من الإنسان فى نظر علم الاقتصاد، أو بعبارة أخرى، يفرض على الإنسان أن يتخذ قراراً واعياً بالمفاضلة والترجيح والاختيار والاستبعاد. بمعنى أنه فى ضوء هذا الواقع عليه أن يقوم بترتيب حاجاته طبقاً لأهميتها فى نظره، ثم يقوم بإشباع الأهم منها وتنحية واستبعاد غير المهم. وهذه العملية هى جوهر المشكلة الاقتصادية. ولذلك فإنها تعرف بأنها مشكلة الاختيار أو مشكلة المفاضلة والترجيح. وقد وضح أن السبب الذى أوجد هذا الوضع هو ندرة الموارد تجاه الحاجات، أو ما يعرف بالندرة النسبية. ولذلك يطلق بعض الاقتصاديين على المشكلة الاقتصادية أنها مشكلة الندرة النسبية.

سا قطت الأمل

ساقط من الأصل

المعايشة الصحيحة، معها، وفي النهاية يجب التنبه إلى ما هنالك من تمييز بين المشكلة الاقتصادية ومشكلة الفقر. فالأولى تعنى عدم قدرة الإنسان على إشباع مطلق حاجاته ورغباته، أما الثانية فتعنى عدم قدرته على إشباع بعض أنواع حاجاته وهى الأساسية. ولذلك كانت الأولى عامة أما الثانية فخاصة.

رابعاً: هناك خصائص فى كل من الحاجات والموارد مسئولة عن وجود المشكلة الاقتصادية وهى عدم محدودية الحاجات ومحدودية الموارد. وهناك خصائص مسئولة عن تعقد المشكلة وليس مجرد وجودها، وهى صلاحية الموارد لأكثر من استخدام، حيث إن ذلك يعقد قضية المفاضلة والاختيار. وكذلك خاصية تفاوت أهمية الحاجات، حيث إنه من الصعب عند ذلك وجود ترتيب لها حسب أهميتها، لأن الأهمية تتفاوت من فرد لآخر، ومن حال لحال بالنسبة للفرد.

خامساً: من الملاحظ أن علم الاقتصاد أنصرف كلية حيال هذه المشكلة إلى جبهة الموارد أو وسائل الإشباع، فقدم لها ما استطاع من عطاء، لكنه وقف محايداً، أو بالأحرى سلبياً حيال جبهة الحاجات، ولم يبذل لديها أى جهد، وأتخذ من قضية عدم محدوديتها حقيقة مسلمة، لا مجال للنقاش حولها. مع أن هذا غير صحيح. وكان عليه كما بذل جهداً حيال عنصر أن يبذل جهداً حيال العنصر الثانى للمشكلة. وبذلك تكون مواجهته فعالة قوية. ولو حدث هذا لخفت حدة المشكلة كثيراً على مستوى الأفراد والشعوب والدول؛ وهذه إحدى الأخطاء الكبرى لعلم الاقتصاد الوضعى. ومن يطلع على الاقتصاد الإسلامى يجده قد قدم العطاء على كلتا الجبهتين؛ الحاجات ووسائل الإشباع. ومن ثم فإن درجة كفاءته أعلى، لأن ترشيد حاجات الإنسان، وعزل مالا يمثل حاجة حقيقية مفيدة عنها والإبقاء فقط على ما هو حقيقى ومفيد يكسب الموارد قدرة أكبر على الإشباع، كما أنه فى الوقت ذاته يحقق للإنسان درجة أعلى من الإشباع الحقيقى.

الفصل الثالث

نظرية الطلب والاستهلاك

تمهيد

جرت عادة الاقتصاديين على عدم الجمع بين الاستهلاك والطلب فى عنوان دراساتهم لهذا الموضوع فى المبادئ وإنما يقتصرون على هذا أو على ذاك رغم أنهم يتناولون بالدراسة قضايا ومسائل تدخل فيهما معاً، ولذا فقد رأينا إظهارهما معاً فى عنوان الفصل، تيسيراً على الدارس، وتحديداً لإطار ونطاق الموضوع فى ذهنه. والمعروف أن الاستهلاك كنشاط اقتصادى إنما يعنى به الاقتصاد من حيث ما يمثله من طلب على نوعية معينة من السلع والخدمات أساساً. وبالتالى فالصلة وثيقة بين الاستهلاك وبين الطلب، رغم أن مضمون الطلب فى حقيقته يعم ما كان طلباً استهلاكياً أو طلباً إنتاجياً. وفيما يلى نتناول بعض المسائل المندرجة تحت كل منهما بقدر من التبسيط.

الاستهلاك (Consumption)

١ - **تعريف الاستهلاك:** هو استخدام الإنسان للسلع أو الخدمات بقصد إشباع حاجاته بطريقة مباشرة. بمعنى أنه تناول واستعمال الإنسان للسلعة الاستهلاكية، مثل تناول الطعام والشراب وكذلك القيام بعملية التعلم والترفيه والانتقال.. إلخ.

وقد جاءت هذه التسمية من حيث ما ينتج عن هذه العملية الاستعمالية من إهلاك وإفناء ولو بالتدريج للسلعة أو الخدمة. وينظر الاقتصاديون للاستهلاك على أنه أحد أركان النظرية الاقتصادية من جهة، وعلى أنه الهدف والغاية النهائية من الإنتاج وبقية الأنشطة الاقتصادية من تبادل وتوزيع من جهة ثانية. وأهمية هذا النشاط من الوضوح بحيث لا تحتاج إلى مزيد بيان، فالإنسان، كما سبقت الإشارة، هو كتلة من الاحتياجات والحاجات وهو فى

الكثير من حالاته لا يستطيع الحياة دون إشباع حاجاته، وفى العديد من حالاته لا يسعد ويرتاح فى حياته دون إشباع للكثير منها. فهل يستطيع الإنسان الحياة دون طعام وشراب ومسكن وعلاج وتعلم وإنتقال وثياب؟! ولا يعيب الاقتصاد أن يجعل من الاستهلاك هدفاً للنشاط الاقتصادى، لكن الذى يعاب عليه فى ذلك أمران: أولاً أن أتخذ منه الهدف النهائى الذى لا غاية بعده، مع أنه فى الحقيقة هو مجرد هدف مرحلى لغايات أبعد وأسمى قد تتمثل فى التمكن من العبادة والطاعة، بما فيها الإنتاج فى نظر الاقتصاد الإسلامى أو مجرد التمكن من ممارسة النشاط الاقتصادى فى نظر الاقتصاد الوضعى. وثانياً أنه لم يبذل العناية الكافية فى وضع الضوابط المرشدة للعملية الاستهلاكية، وإنما أخذها على علاتها، وكما تبدو واقعياً من سلوك المستهلك، أو بعبارة أخرى كما يعبر عنها المستهلك من خلال ما يعرف بالطلب.. دونما نظر لاعتبارات كمية أو نوعية أو اجتماعية... إلخ. وحيث إن الإنسان يطلب السلعة أو الخدمة بهدف إشباع حاجاته من حيث ما فيها من قدرة على ذلك، أو بعبارة أخرى من حيث ما فيها من منفعة فقد جرت العادة على تناول المنفعة فى هذا النطاق.

٢- تعريف المنفعة:

بالرغم من أن المفهوم الدقيق لها ينصرف إلى قدرة السلعة أو الخدمة على إشباع الحاجة فإنه كثيراً ما يشيع تعريفها بأنها خاصية فى المال تزيل الإحساس بالألم أو تولد الإحساس باللذة، يلاحظ من هذا المفهوم أن المنفعة ارتبطت بالألم واللذة. وهما مجرد أحاسيس قد تكون صادقة وقد تكون غير ذلك. والأولى أن ترتبط بالضرر والإفادة.

كما يلاحظ أنها ليست ذاتية فى الأموال، وإنما هى أمر عرضى توجد فيه عند الحاجة إليه وتزول منه عند عدم الحاجة إليه. فالمال الواحد قد يكون نافعاً فى حال وغير نافع فى حال آخر. وقد تزيد منفعته فى ظرف وتقل فى ظرف آخر. يضاف إلى ذلك أن هذه المنفعة تضفى على المال بمجرد رغبة الإنسان فيه بغض النظر عن كون هذه الرغبة متفقة أو غير متفقة مع

الأخلاق والدين والصحة والإجتماع. وللاقتصاد الإسلامى ... في هذه القضية. حيث يشترط للاعتداد بالمنفعة ألا تحمل من المضار ما يفوق ما تحمله من الفوائد، ولذلك اشترط كونها منفعة مشروعة. فالمخدرات مثلاً وإن حققت بعض المنافع فإن فيها من المضار الخلقية والصحية وغيرها ما يفوق ذلك بكثير. ولذلك لم يعتد الإسلام بهذه المنفعة وبالتالى لم يخلع على المخدرات شرف مصطلح المال. واعتبر ما فيها من نفع بمثابة العدم.

٣- أنواع المنفعة: يهتم الاقتصاديون بدراسة المنفعة من حيث علاقتها بكمية أو مقدار ما لدى الفرد من سلع وخدمات. وبالتالى فهناك المنفعة الحدية "Marginal" وهناك المنفعة الكلية "Total" وبعبارة أخرى هناك منفعة الوحدة الواحدة من السلعة أو الخدمة وهناك منفعة أكثر من وحدة منها عند اجتماعها. فإذا كان لدى الفرد مثلاً ثوب واحد فإن منفعة هذا الثوب للفرد هى منفعة الوحدة. وإذا كان لديه ثوبان فإن منفعتهما معاً تسمى المنفعة الكلية. وفى ضوء ذلك التوضيح تعرف المنفعة الحدية بأنها منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة أو الخدمة، لاحظ قولنا الوحدة الأخيرة، وليس مجرد وحدة. فالمنفعة الحدية مصطلح اقتصادى يختلف عن قولنا منفعة الوحدة. والمصطلح الشائع هو المنفعة الحدية لما له من أهمية فى التحليل الاقتصادى لسلوك المستهلك، كما سنرى فيما بعد، وكلمة الأخيرة هذه تصدق فى حال انفراد وحدة واحدة من السلعة أو الخدمة. إذ هى تعتبر الوحيدة والأخيرة فى نفس الوقت. كما تصدق فى حال اجتماع أكثر من وحدة للسلعة الواحدة. وعند ذلك تنصرف إلى منفعة الوحدة الأخيرة منها وليست منفعة أية وحدة. فإذا كان الموجود وحدتين من السلعة، فالمنفعة الحدية هى منفعة الوحدة الثانية وليست الأولى، وإذا كانت الكمية ثلاث وحدات فهى منفعة الوحدة الثالثة. وهكذا.

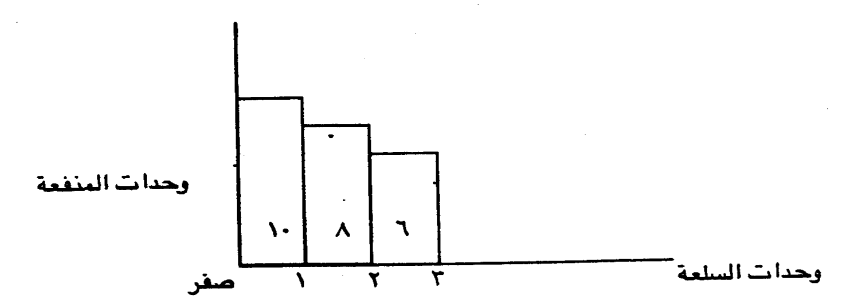
أما المنفعة الكلية فهى منفعة كل الوحدات الموجودة من السلعة أو الخدمة مجتمعة. ويصدق ذلك فى حال ما إذا كانت هناك وحدة واحدة من السلعة، فمنفعتها عندئذ هى منفعة كلية، باعتبار أن هذه الوحدة هى كل ما لدى المستهلك. لاحظ أنه فى تلك الحالة تكون أيضاً منفعة حدية باعتبار أن هذه

الوحدة هى الوحدة الأخيرة من السلعة لدى المستهلك. كما يصدق ذلك فى حال تعدد وحدات السلعة أو الخدمة. فعند ذلك يسمى مجموع منافع هذه الوحدات السلعية أو الخدمية المنفعة الكلية.

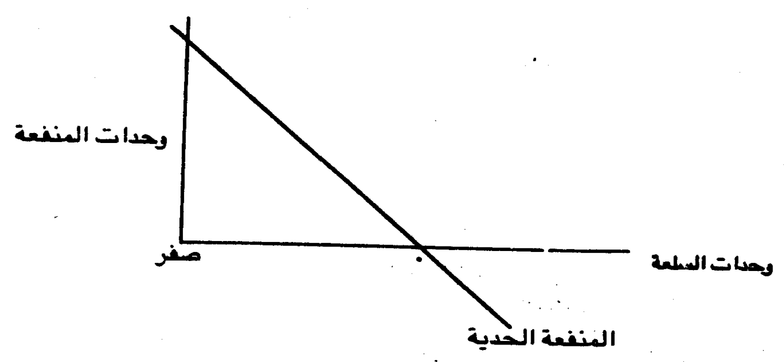
٤ – **قياس المنفعة:** من المناقشة السابقة ظهر لنا أننا نتعامل مع منفعة السلعة أو السلع على أنها شيء نستطيع تحديد مقداره وحجمه. كما نستطيع تحديد حجم أى شيء مادى أو مساحته أو وزنه... إلخ. فتقول إن منفعة هذه الوحدة من السلعة تقدر بكذا من وحدات المنفعة. وفى الحقيقة فإن هذا مقياس نظرى محض إذ ليس هناك معيار موضوعى محسوس تحدد به مقادير المنافع فى هذه الوحدة أو تلك أو فى مجموع هذه الوحدات من السلع والخدمات، ولكنها أداة تحليلية افترضها الاقتصاديون كى يتمكنوا من دراسة وتحليل سلوك المستهلك وتوازنه، رغم الإيمان بأن ذلك أمر ذاتي معنوي محض. وبالتالى يؤخذ بكثير من التحفظ، وبعد مرحلة من تطور الفكر الاقتصادى رأى أنه غير مضطر إلى ذلك فانصرف عن هذا المقياس العددى أو الكمى للمنافع إلى مقياس آخر، أقرب إلى الواقع وهو المقياس الترتيبى، بمعنى أن الفرد وإن عجز عن تحديد كمى لمقدار المنفعة من هذه السلعة فإنه لا يعجز عن إدراك ما إذا كان هناك فرق أو لا بين نفع هذه السلعة أو تلك. وبالاختصار فإن قياس المنافع متعذر بينما المقارنة بينهما ممكنة. وعلى أية حال فإن المعرفة المعمقة بهذه المسالة محلها موضوع "توازن المستهلك" وهو من موضوعات التحليل الجزئى".

٥ – **قوانين المنفعة:** فى ضوء الاعتقاد الاقتصادى بأن المنفعة أمر نسبى أو شخصى، بمعنى أنها لا ترجع إلى المال القائمة به فى ذاته وبغض النظر عن أى اعتبار آخر وإنما ترجع بالدرجة الأولى إلى الشخص وحاجته، ومن ثم فإن المال القادر على إشباع هذه الحاجة يكتسب صفة النفع أى تصبح له منفعة. ونظراً لأن الحاجة إحساس نفسى قابل للإشباع التدريجى أو بعبارة أوضح قابل للإطفاء التدريجى كلما تناول الإنسان جزءاً من السلعة أو الخدمة، فمعنى ذلك أن شدة الحاح الحاجة تتناقص كلما حصل الفرد على قدر

من الإشباع. ومعنى تناقص الحاح الحاجة تناقص منفعة السلعة أو الخدمة. ومن هنا تعرف الاقتصاديون على قانون يبين ويحدد سلوك المنفعة حيال تغير مقدار السلعة أو الخدمة. والأفتراض الأساسى لهذا القانون تجانس وحدات السلعة أو الخدمة فنحن أمام سلعة واحدة أو خدمة ذات وحدات متعددة. كذلك الافتراض بعدم تغير أوضاع وظروف الشخص. وأخيراً الافتراض بإمكانية القياس العددى لوحدات المنفعة. وفى ضوء ذلك فإنه لو افترضنا أننا أمام شخص عطشان وأمددناه بكوب من الماء فإنه يعطى لهذا الكوب عدداً معيناً من وحدات المنفعة أو الإشباع، وليكن ١٠ فإذا ما أمددناه بكوب ثانى من نفس الماء فإنه يعطى له عدد وحدات من المنفعة وليكن ٨ فإذا ما أمددناه بكوب ثالث فإنه يعطى له وحدات إشباع وليكن ٦ وهكذا إلى أن يصبح كوب الماء لا يعطى أية اشباع، وبالتالى تكون منفعته صفراً، لأن الفرد عندئذ تكون قد زالت حاجته إلى الماء تماماً، ولو افترضنا أنه استمر فى تناول المياه فإنه يحصل على منفعة سلبية "ضرراً أو ألماً" وفى ضوء ذلك يمكن تصوير هذه الحقيقة فى شكل قانون يسمى بقانون تناقص المنفعة الحدية، وينص على أنه كلما زاد عدد وحدات السلعة أو الخدمة لدى الفرد كلما قلت المنفعة الحدية لها والعكس صحيح. وتفسير هذا القانون يكمن فى فكرة تناقص الحاح الحاجة. ويمكن تصوير ذلك بيانياً على النحو التالى:



ولو اعتبرنا وحدات السلعة متناهية فى الصغر بحيث تمثل خطوطاً فإنـه يمكن تصوير المنفعة الحدية فى شكل منحنى على النحو التالى:



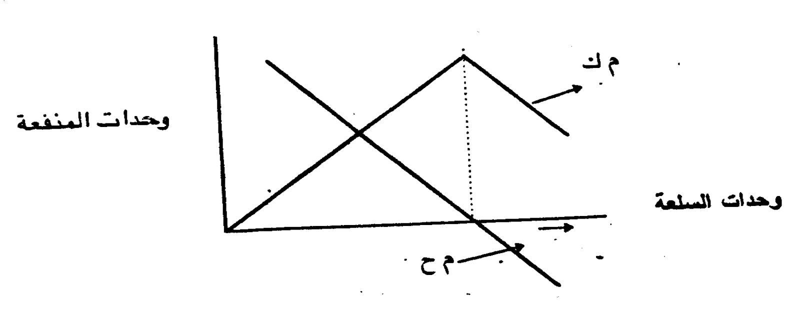
يلاحظ أنه منحنى هابط، وأنه قد يصل إلى الصفر عندما يتقاطع مع الإحداثى الأفقى، بل إنه فى بعض الحالات قد يكون أسفل مـن خط الإحداثى الأفقى مما يعنى أن المنفعة الحدية فى تلك المرحلة تكون سالبة. ومعنـى ذلك أنـه مـن المتصـور أن يكون للمنفعـة الحديـة ثلاث مراحل، الأولـى: مرحلـة موجبة وهى لما هو أقل من خمس وحدات من السلعة في مثالنـا هذا والثانيـة مرحلة صفرية وهى عند خمس وحدات من السلعة، والثالثة مرحلـة سـالبة وهى عند عدد أكبر من خمس وحدات من السلعة.

فإذا ما أتجهنا ناحية المنفعة الكلية لنتعرف عليها وعلى علاقتها بالمنفعـة الحدية فإننا نجد فـى مثالنا هذا تمثل المنفعـة الكليـة مجمـوع المنـافع الحديـة للوحدات الثلاث مـن السـلعة أى ١٠ + ٨ + ٦ = ٢٤ وحـدة منفعـة أو وحـدة إشباع "Utils" وبالتالى فإن المنفعة الكلية تتزايد بتزايد عدد وحدات السـلعة أو الخدمة إلى أن تصل إلى حد معين عندها تثبت. وذلك عندما تصبح المنفعة الحدية صفراً. وبفرض تزايد الاستهلاك بعد ذلك فإن المنفعـة الكليـة تتنـاقص حيث إن الاضافات إليها تكون سالبة. والجدول التالى يوضح ذلك.

جدول المنفعة الحدية والمنفعة الكلية للسلعة (س)

عدد وحدات السلعة	المنفعة الحدية (م ح)	المنفعة الكلية (م ك)
صفر	صفر	صفر
١	١٠	١٠
٢	٨	١٨
٣	٦	٢٤
٤	٤	٢٨
٥	صفر	٢٨
٦	٣ -	٢٥

ويمكن التعبير البياني عن المنفعتين هكذا



يلاحظ أنه عندما تكون المنفعة الحدية موجبة تكون الكلية متزايدة، وعندما تصبح الحدية صفراً تكون الكلية عند أعلى مستوى لها، وعندما تصبح الحدية سالبة تكون الكلية متناقصة.

ويمكن اشتقاق كل منهما من الأخرى. فمقدار الحدية هو التغير بين كليتين متتاليتين.

فمثلاً لو أردنا معرفة المنفعة الحدية للوحدة ٣ فإننا نطرح الكلية لوحدتين من الكلية لثلاث وحدات أى ٢٤ - ١٨ = ٦ وهكذا.

وموضوع المنفعة يحتل أهمية كبيرة فى الاقتصاد حيث من خلاله يمكن تحديد ومعرفة أو اشتقاق منحنى الطلب. ومن خلاله يمكن تفسير كل ما يحدث فى الطلب من تمدد أو انكماش. وكذلك يمكن معرفة توازن المستهلك.

الطلب (Demand)

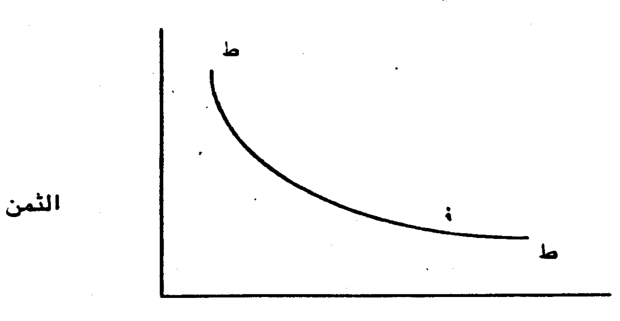
أثناء حديثنا عن الحاجة أشرنا إلى الطلب وقلنا إنه حاجة أو رغبة مقرونة بقدرة شرائية. وهنا نتناول بقدر من التفصيل أبعاد هذا الموضوع الحيوى. ومن ذلك: تعريف الطلب وجدوله ومنحناه وكذلك قانونه وظروفه وتفسير القانون واستثناءاته ومرونته.

تعريف الطلب: هو الكمية من السلعة أو الخدمة التى يرغب الفرد أو مجموعة الأفراد فى الحصول عليها من هذه السلعة أو الخدمة فى فترة معينة عند ثمن معين. معنى ذلك أن الطلب تعبير اقتصادى يمثل نوعاً من العلاقة الدالية بين الثمن والكمية المرغوب الحصول عليها من السلعة. فهو علاقة بين مجموعة ممكنة من الأثمان وما يقابلها من الكميات التى تطلب عند هذه الأثمان. وهو بهذا يفترق عن الكمية المطلوبة من سلعة ما.

جدول الطلب على سلعةٍ ما عند أثمان مختلفة مفترضة لهذه السلعة

الثمن	٢٠	١٨	١٥	١٠	٦	٤	٢
الكمية المطلوبة	صفر	١	٢	٤	٩	١٥	٢٥

لاحظى أن هذه أرقام افتراضية. ثم لاحظى أنه عندما كان الثمن المعروض ٢٠ لم يطلب الفرد أية وحدة من السلعة وعندما هبط الثمن إلى ١٨ طلب المستهلك وحدة واحدة وعندما هبط الثمن إلى ١٥ طلب المستهلك وحدتين وهكذا كلما هبط الثمن زادت الكمية المطلوبة من السلعة. ويمكن التعبير البيانى عن هذه المعلومات فى الشكل التالى الذى يسمى منحنى الطلب.



نلاحظ أنه منحنى هابط، كما نلاحظ أننا أمام متغيرين الثمن والكمية المطلوبة، بينهما علاقة عكسية، وأن الثمن فى هذه العلاقة هو المؤثر أو هو المتغير المستقل أما الكمية المطلوبة فهى هنا المتغير التابع. ومعنى كونه منحنى هابطاً أن العلاقة عكسية فكلما قل السعر زادت الكمية المطلوبة، ودرجة ميل المنحنى تعبر عن مدى استجابة الكمية المطلوبة فى تغيرها للتغير الذى يحدث فى الثمن.

قانون الطلب: بداية تجدر الإشارة إلى أن مصطلح قانون فى العلوم الاجتماعية مثل الاقتصاد والاجتماع وكذلك فى العلوم الطبيعية إنما يعنى وجود ارتباط منتظم بين ظاهرتين. بحيث إذا تغيرت إحداهما تتغير الأخرى طردياً أو عكسياً. وفى ضوء ذلك فإننا هنا أمام ظاهرتين اقتصاديتين هما الثمن والكمية المطلوبة. والقانون الحاكم لهما هو ما يعرف بقانون الطلب وهو: "كلما زاد ثمن سلعة أو خدمة ما قلت الكمية المطلوبة منها والعكس صحيح مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

تفسير قانون الطلب أو بعبارة أخرى: لماذا كانت العلاقة عكسية بين الثمن والكمية المطلوبة؟ دون الدخول حالياً فى عمق المشكلة فإننا نقول إنه يفسر من خلال أمرين يعرفان لدى الاقتصاديين بـأثر الدخل (Income Effect) وأثر الإحلال (Substitution Effect) بمعنى أن المشترى أو

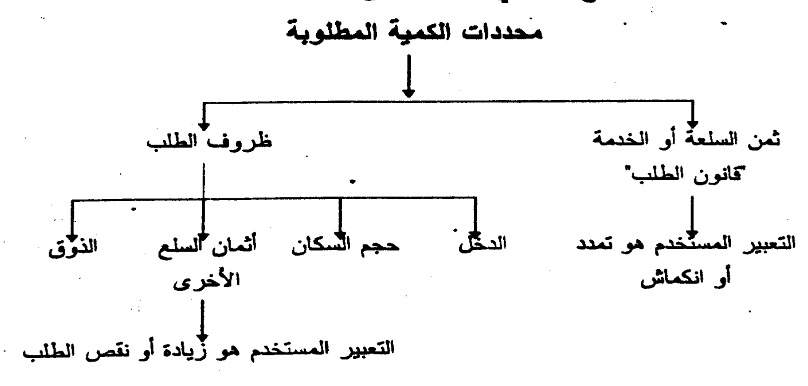
المستهلك عندما يحدث تغير فى ثمن السلعة فإنه يواجه بموقف جديد على مستوى دخله من حيث زيادته أو نقصانه، ونظر لما فى السلعة من منفعة حدية ونظراً لعلاقة الدخل بالاستهلاك فإنه يؤثر فى مقدار ما يطلبه من هذه السلعة زيادة أو نقصاً. كما أنه يواجه بموقف ثان يتمثل فى الإحلال بين السلع المختلفة. فعندما يحدث تغير فى ثمن السلعة فإنه عادة ما يحلها أو يحل بديلها محلها. ومن ثم تتغير كمية الطلب.

استثناءات قانون الطلب: القانون فى العلوم الاجتماعية قانون نسبى أو غالبى وليس قانوناً مطلقاً، لا يتخلف أبداً، كما هو الحال فى القانون فى العلوم الطبية. وينطبق ذلك على قانون الطلب. فإذا كانت الغالبية العظمى من السلع والخدمات تخضع لهذا القانون فإن هناك قلة من السلع لا تخضع له. ومن أشهرها السلع الدنيا والسلع المظهرية حيث تكون العلاقة فيهما علاقة طردية وليست عكسية. كذلك فإذا كان هذا القانون يطبق فى غالب الأحوال والظروف فإنه لا يطبق فى بعض الحالات، مثل توقع المزيد من ارتفاع الأسعار أو انخفاضها، عند ذلك قد تكون العلاقة طردية.

وقبل أن ننهى الحديث عن قانون الطلب نعيد التأكيد على أنه علاقة بين الثمن والكمية المطلوبة، وأن المتغير المستقل فى هذه العلاقة هو الثمن وليس الكمية المطلوبة. وأنه يعبر عن هذه العلاقة بمنحنى طلب واحد غاية الأمر أنه يتمدد إذا أنخفض السعر وينكمش إذا ارتفع السعر. وفى كل الحالات لا نترك منحنى الطلب ونتعامل مع منحنى طلب جديد. ولذلك فإن التعبير الاقتصادى المستخدم هنا هو تمدد الطلب وليس زيادة الطلب وهو انكماش الطلب وليس نقص الطلب. فزيادة الطلب ونقصه مصطلحان يستخدمان لتوضيح علاقة الكمية المطلوبة، بالأمور الأخرى المؤثرة فيها غير الثمن، كما سنوضح فى الفقرة التالية.

ظروف الطلب: يلاحظ أننا أمام كمية مطلوبة من سلعةٍ ما ونريد معرفة الأشياء أو العوامل المؤثرة فى هذه الكمية زيادة ونقصاً. ومن الملاحظ هنا أنه

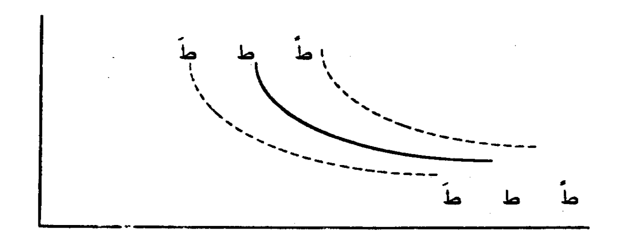
يوجد العديد من العوامل المؤثرة. فمثلاً لوحظ أن الكمية التي يشتريها فلان من السلعة س زادت. فما تفسير ذلك اقتصادياً؟ يمكن تفسير هذا التصرف من خلال أن سعر السلعة قد انخفض. ومن خلال أن دخل الفرد قد ارتفع فزاد استهلاكه فزاد طلبه. ومن خلال أن حجم أسرة الفرد قد زاد وبالتالي زاد استهلاكه. ومن خلال أن اسعار السلع الأخرى المكملة أو البديلة قد تغير. ومن خلال أن ذوق الفرد وميوله قد تغيرت. وكما يصدق ذلك على المستوى الفردي يصدق على المستوى الجماعي. فقد تزيد كمية اللحوم المستهلكة في بلدٍ ما. وعند ذلك قد يكون التفسير في تغير عامل من هذه العوامل المذكورة مع إضافة عامل آخر هنا هو التغير في توزيع الدخول بين أفراد هذه الجماعة. على أية حال نلاحظ أننا أمام كمية مطلوبة من سلعة ما وأمام عوامل عديدة تحدد هذه الكمية وتسمى هذه المسألة دالة الطلب، وهي دالة متعددة المتغيرات كما هو واضح ويعبر عنها رياضياً هكذا ك = < (ث، د، ثـ، ...) . ونلاحظ أيضاً أن هذه العوامل منها عامل الثمن أو السعر، ومنها عوامل أخرى. الذي ينظم علاقة الكمية بالثمن أو السعر هو قانون الطلب وهو ما سبق أن تعرضنا له. أما بقية العوامل الأخرى فيطلق عليها ظروف الطلب، ويمكن توضيح ذلك في الشكل التالي:



والكثير من ظروف الطلب علاقته بالكمية المطلوبة طردي مثل الدخل والأذواق وحجم السكان وكذلك أسعار السلع البديلة (الشاى والقهوة، اللحم والسمك، الأرز والمكرونة.. إلخ) أما أسعار السلع المكملة فالعلاقة عكسية (الشاى والسكر، البنزين والعربة، فرشاة الأسنان والمعجون... إلخ).

وهنا تجدر ملاحظة ذات أهمية تتمثل فى: أولاً التعبيرات الاقتصادية المستخدمة، حيث هناك قلنا إن التعبير المستخدم هو تمدد أو انكماش الطلب بينما التعبير المستخدم عند دراسة ظروف الطلب هو زيادة الطلب أو نقصه.

وثانياً: أن التحرك هناك على منحنى الطلب ذاته هبوطاً أو صعوداً بينما هنا التحرك على منحنى طلب جديد أعلى من المنحنى الأول، أو أسفل منه. كما يبدو فى الشكل التالى.



بعض أنواع الطلب:

١ – الطلب الفردى وطلب السوق. كنا نتحدث عن طلب فرد ما لسلعة ما. وما قيل يمكن تعميمه على طلب مجموعة الإفراد التى تقطن مكاناً ما. ويكون ذلك من خلال تجميع طلبات المجموعة على هذه السلعة عند السعر كذا وكذلك تجميعها عند السعر كذا. وهكذا. ولا يختلف شكل طلب الفرد عن طلب السوق.

٢- الطلب المتصل: وهو يتمثل فى طلب الفرد سلعتين معاً، حيث إن منفعة إحداهما له تتوقف على منفعة السلعة الثانية. وبالتالى فإنه يطلب السلعتين معاً، أو بعبارة أخرى فإن طلب سلعة منهما مدعاة لطلب السلعة الثانية.

٣- الطلب الذاتى والطلب المشتق: الأول يعنى طلب السلعة لذاتها، لأنها بنفسها تشبع الحاجة النهائية للمستهلك، وذلك مثل طلب السلع الاستهلاكية. أما الثانى فيعنى طلب السلعة لأنها تسهم أو تفيد فى وجود سلعة أخرى هى المطلوبة أصلاً، وذلك مثل طلب ماكينة الخياطة، فإنها تطلب لأنها تستعمل فى صناعة الملابس التى هى تشبع حاجة المستهلك. وإذن فالطلب على الماكينة مشتق من الطلب على الملابس، ومعنى ذلك أنه متأثر به ومتوقف عليه. وهكذا فإن الطلب على سلع الاستهلاك طلب ذاتى أو أصيل والطلب على سلع الانتاج طلب مشتق وتابع.

وفى النهاية نحب أن ننبه إلى أنه وإن كنا حتى الآن ونحن ننظر فى العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة والعوامل المؤثرة فيها فإننا نشير إلى أن المتغير التابع فى هذه العلاقة هو الكمية المطلوبة فليس معنى ذلك أن طبيعة العلاقة بين هذين المتغيرين تقف عند ذلك. فالواقع أنه كما أن الكمية المطلوبة من السلعة تتأثر بهذه العوامل فإنها بمنظور آخر تؤثر فيها. وبالتالى فالعلاقة الدالية بينهما ذات اتجاه متبادل. وأحياناً تنصرف الدراسة إلى بيان أثر الكمية المطلوبة فى ثمن السلعة وأحياناً تنصرف إلى أثر ثمن السلعة فى الكمية المطلوبة منها. وسنعود لهذه النقطة فى مرحلة قادمة.

مرونة الطلب (Demand Elasticity):

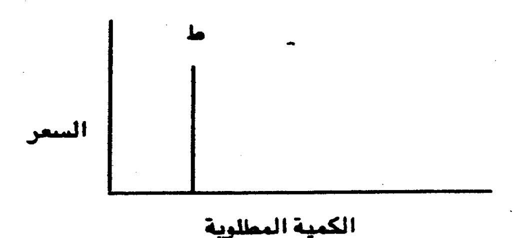
من الموضوعات ذات الأهمية الاقتصادية موضوع مرونة الطلب. والإحاطة بأبعاد هذا الموضوع قد تشق على الدارس المبتدئ، لذلك نكتفى هنا بالإشارة إلى الجوانب المهمة فيها دون التعمق فى جزئياتها.

١- المعنى العـام لمرونـة الطلب. سبق أن ذكرنـا أن الكميـة المطلوبـة تتـأثر بـالعديد مـن العوامـل، منهـا السعر ومنهـا الدخـل ومنهـا اسعار السـلع الأخرى... إلـخ. ومعنـى ذلـك أنهـا تسـتجيب للتغيرات التـى تحـدث فـى هـذه العوامـل. ومرونـة الطلب فـى مفهومهـا العـام مـا هـى إلا تعبير يبيـن مـدى حساسية أو استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير فى هـذه العوامـل. فـإذا كنا بصدد معرفة مدى هذه الاستجابة لتغير طـرأ علـى السـعر فنحـن أمـام مـا يعرف بالمرونة السعرية للطلب. وإذا كنا بصدد معرفـة مـدى هـذه الاستجابة لتغير طرأ على الدخل فنحن أمام ما يعرف بالمرونة الدخلية للطلب. وإذا كنا بصدد معرفة مدى هذه الاستجابة لتغير طرأ على اسعار السلع الأخرى فنحـن أمام ما يعرف بالمرونة التقاطعية للطلب. وبهذا تتعدد وتتنوع مرونات الطلب. وأشهرها وأيسرها استيعاباً النوع الأول وهو المرونة السعرية للطلـب. ولذلـك نقتصر هنا على تناول أهم محاورها بقدر من التسبيط.

٢- تعريـف مرونـة الطلب السـعرية: هـى مقـدار التغـير فـى الكميـة المطلوبة من سلعة ما نتيجة التغير فى سعر هذه السلعة. ومن الناحية النظريـة فإن الاحتمالات هنا متعددة، فقد لا يحدث تغير فى الكمية على الإطلاق، وفـى المقابل قد يحدث تغير كبير جداً أو لا نهـائى، وقـد يحـدث تغير طفيف وقـد يحدث تغير كبير وقد يحدث تغير مسـاو. كـل ذلـك منسـوباً إلـى التغير الـذى حدث فى السعر. ومعنى ذلك أننا أمام أشكال عديدة لمرونة الطلب السعرية.

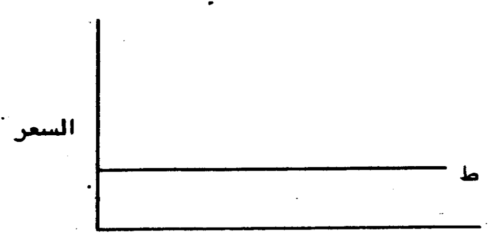
٣- صـور أو أشكال مرونة الطلب السعرية أو حالات الطلب مـن حيث المرونة السعرية.

(أ) طلب عديم المرونة: وهـو مـالا تتغير فيـه الكميـة المطلوبـة علـى الإطلاق بتغير السعر. وبيانياً يأخذ صورة منحنى الطلب شـكل الخـط الرأسـى مثل:

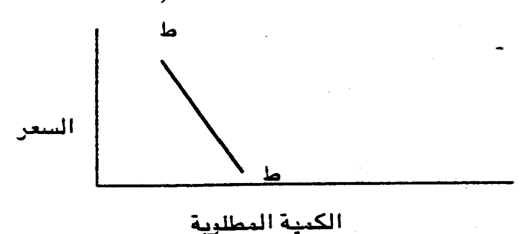


ومعنى ذلك أن أى تغير فى السعر صعوداً أو هبوطاً لا يؤثر على الأطلاق فى الكمية المطلوبة.

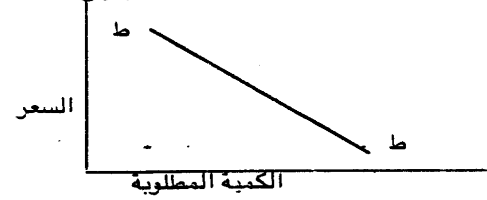
(ب) طلب لا نهائى المرونة أو تام المرونة. وهو عكس النوع السابق تماماً، بمعنى أنه عند حدوث تغير ما فى سعر السلعة تتغير الكمية المطلوبة منها بصورة لا نهائية. ومنحناه يأخذ صورة الخط الأفقى مثل:



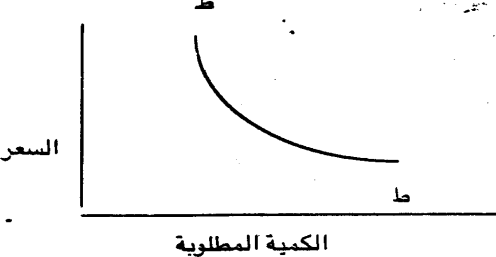
(جـ) طلب قليل المرونة وأحياناً يطلق عليه طلب غير مرن. وهو حدوث تغير فى الكمية أقل من التغير الذى حدث فى السعر، ويأخذ المنحنى فيه خطاً أقرب ما يكون إلى الرأسى مثل.



(د) طلب كبير المرونة أو طلب مرن. وهو عكس النوع السابق مباشرة. ويأخذ المنحنى فيه خطاً أقرب ما يكون إلى الخط الأفقى ،



(هـ) طلب متكافىء المرونة أو له مرونة الوحدة. ومعناه أن التغير فى الكمية يساوى أو يكافىء التغير فى السعر. ومنحناه يأخذ شكل القطع الزائد المتكافىء مثل:



٤- مقياس المرونة: المقصود هنا هو التعرف المحدد الدقيق على مقدار المرونة. ومن ثم فنحن فى حاجة إلى مقياس نستخدمه فى الوصول إلى ذلك.

وهناك أكثر من مقياس. نشير هنا إلى أبسطها وهو ما يعرف بالمقياس العددى أو الحسابى للمرونة تاركين المقياس الهندسى للتحليل الجزئى.

$$\text{المقياس العددى للمرونة} = \frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبى فى السعر}} = \frac{\dfrac{\text{تغير الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}}}{\dfrac{\text{تغير السعر}}{\text{السعر الأصلى}}}$$

$$= \frac{\text{تغير الكمية}}{\text{الكمية الأصلية}} \times \frac{\text{السعر الأصلى}}{\text{تغير السعر}}$$

$$\text{أو بالتعبير الرمزى} = \frac{\Delta \text{ك}}{\text{ك}} \times \frac{\text{س}}{\Delta \text{س}}$$

والرقم الذى نحصل عليه قد يكون واحداً صحيحاً، وعند ذلك يكون الطلب متكافىء المرونة وقد يكون ∞ ، وعند ذلك يكون الطلب تام المرونة أو لا نهائى المرونة، وقد يكون صفراً وعند ذلك يكون الطلب عديم المرونة، وقد يكون الرقم أكبر من واحد صحيح وأقل من مالا نهاية وعند ذلك يكون الطلب كبير المرونة أو مرناً.. وقد يكون الرقم أصغر من واحد صحيح وأكبر من الصفر وعند ذلك يكون الطلب قليل المرونة أو غير مرن. ويمكن تلخيص ذلك فى الجدول التالى.

نوع الطلب	معامل المرونة
عديم المرونة	صفر
تام المرونة	∝
متكافيء المرونة	١
قليل المرونة	١ > صفر
كبير المرونة	∝ < ١

وتجدر الإشارة إلى أن الإشارة الجبرية لمعامل المرونة هى بالسالب(-) ومرجع ذلك طبيعة العلاقة العكسية بين الثمن والكمية المطلوب . ومع ذلك فمن المعتاد عدم كتابة هذه الإشارة قبل المعامل.

وهناك مقياس ثانى للمرونة من السهل استيعابه فى هذه المرحلة وهو ما يعرف بالإيراد الكلى أو الإنفاق الكلى. وبمقتضاه يمكننا التعرف على نوع مرونة الطلب. فإذا زاد الإيراد الكلى للمشروع عند تخفيض سعر السلعة فإن الطلب يكون مرناً أو كبير المرونة. وإذا قل الإيراد الكلى عند تخفيض السعر فإن الطلب يكون قليل المرونة أو غير مرن، وإذا لم يتغير الإيراد الكلى عند هبوط السعر أو زيادته فإن الطلب يكون متكافىء المرونة.

"يمكن للطالبة أن تجرى تمارين على ذلك"

٥- العوامل المحددة لمرونة الطلب السعرية: تبين لنا من العرض السابق أن هناك أكثر من حالة من حالات المرونة، أو بعبارة أخرى هناك أنواع عديدة من الطلب من حيث مرونته السعرية. فهناك طلب كذا وهناك طلب كذا. ومعنى ذلك أن السلع والخدمات تختلف عن بعضها البعض فى موقفها من المرونة، فهناك سلع الطلب عليها مرن وأخرى الطلب عليها غير مرن. وهكذا، ومن المهم التعرف على أهم العوامل المسئولة عن ذلك والتى من خلالها يمكننا تفسير مرونة الطلب على هذه السلعة أو تلك، ويمكننا

التعرف المبدئى عليها عند معرفة موقفها من هذه العوامل. ومن أهم العوامل المؤثرة فى ذلك مايلى:

(أ) مدى وجود بديل للسلعة أو الخدمة. فكلما توفر البديل الجيد كانت مرونة الطلب كبيرة. والعكس صحيح. وفكرة البديل هذه يجب أن تؤخذ فى ضوء تحفظات عديدة فهى مرتبطة بالمستهلك وبالتعريف المحدد للسلعة وبالفترة الزمنية المأخوذة فى الأعتبار. وفى حالات نادرة قد يصل البديل إلى حد كونه مماثلاً وعند ذلك يصبح الطلب تام المرونة.

(ب) نوعية السلع وهل هى ضرورية أو كمالية. فإذا كانت السلعة ضرورية كان الطلب عليها قليل المرونة، والعكس صحيح. (لماذا؟)

(جـ) مدى تعدد استعمال السلعة، بمعنى هل للسلعة استخدام واحد أم لها أكثر من استخدام. فإذا لم يكن للسلعة أكثر من استخدام قلت مرونة الطلب عليها، والعكس صحيح. (لماذا؟)

(د) أهمية سعر السلعة في نظر المستهلك. فإذا كان ثمنها لا يمثل أى عبء يذكر بالنسبة للمشترى كان الطلب عليها قليل المرونة أو حتى عديم المرونة. والعكس صحيح. ويلحق بذلك الوضع الاقتصادى للمشترى. فالمشترى الفقير عادة ما يهتم بالأسعار ويتأثر بها عكس المشترى الغنى.

٦- أهمية مرونة الطلب السعرية: السؤال المطروح هنا هو: هل قضية المرونة هى قضية نظرية فكرية محضة ليس لها صدى فى الواقع العملى أم أن لها أصداء تطبيقية عملية، ومن ثم تكتسب المزيد من الأهمية؟ ونحب أن نشير هنا فى عجالة إلى أن لفكرة المرونة الطلبية أهميتها فى مجالات عديدة، منها مايلى:

(أ) فى رسم وتحديد السياسة السعرية للمشروع. فالمنظم الماهر هو الذى يراعى عند تحديد أسعار منتجاته وما يطرأ عليها من تغيرات نوعية مرونة الطلب عليها، حتى لا يفاجأ بفشل سياسته. فقد يلجأ بعض أصحاب

المشروعات إلى رفع اسعار سلعهم مع عدم وعيهم بمرونة الطلب عليها. وقد تكون كبيرة فعند ذلك تهبط الإيرادات الكلية ومن ثم أرباح المشروع.

(ب) فى رسم السياسة الضريبية وتحديد من يتحمل عبئها. فعند فرض ضريبة على سلعة ما فإن منتج هذه السلعة يمكن أن يحمل عبئها للمستهلك إذا ما كانت مرونة الطلب صغيرة أو منعدمة. والعكس صحيح.

(جـ) عند تحديد سعر الصرف الأجنبى. فقد تلجأ بعض الدول إلى تخفيض سعر الصرف بهدف تشجيع التصدير ولكن ذلك مرهون بنوعية مرونة الطلب على السلعة المصدرة.

أساسيات توازن المستهلك

مقدمة:

يعرف توازن المستهلك بأنه ذلك الوضع الذى يتم فيه اختيار المستهلك لتلك المجموعة السلعية التى تحقق له أقصى قدر ممكن من الإشباع، فى حدود دخله، وفقاً للأسعار السائدة فى السوق، ولوضع التوازن افتراضات وشروط يجب استيفاؤها لكى يصل المستهلك إلى هذا التوازن.

وللتوصل إلى شروط توازن المستهلك افترض بعض الاقتصاديين فى القرن التاسع عشر، إمكانية اخضاع المنفعة التى يحصل عليها الفرد من استهلاكه للقاس الكمى. وقد فرق هؤلاء الاقتصاديون بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية ثم استخدموا نظرية المنفعة الحدية للتوصل إلى شروط توازن المستهلك.

أما النظرية الحديثة، فقد استبعدت امكانية اخضاع المنفعة للقياس الكمى، وأقرت بأنه يمكن للمستهلك فقط القيام بقياس ترتيبى، وذلك بترتيب السلع فى مجموعات سلعية تتساوى فى الإشباع وتقع على منحنيات سواء تستخدم فى التوصل إلى شروط توازن المستهلك فى نطاق دخله المحدود.

ونناقش فى هذا الفصل كلا من نظرية المنفعة الحدية، ومنحنيات السواء، وكيفية استخدام كل منهما فى التوصل إلى شروط توازن المستهلك.

أولاً: نظرية المنفعة الحدية

المنفعة هى ما للسلعة أو الخدمة من قدرة على غشباع الحاجات. ويقوم تحليل المنفعة أساساً على مفهوم القياس الكمى لها والذى يفترض امكانية قياسها بوحدات تمس وحدات المنفعة. فإذا قلنا أن السلعة (أ) تقدم للمستهلك ١٠ وحدات منفعة فى حين أن السلعة (ب) تقدم للمستهلك، وحدات منفعة فإن منفعة السلعة (أ) **فى هذه الحالة تعادل ضعف منفعة السلعة (ب).**

١ – الفروض التى يقوم عليها تحليل المنفعة:

يقوم تحليل المنفعة اساساً على الفروض التالية:

١) أن يتمكن المستهلك من قياس المنفعة قياساً كمياً.

٢) أن يسلك المستهلك سلوكاً رشيداً من حيث قياس المنفعة والاختيار من بين السلع بناء على ما تقدمه كل منها من منفعة له بحيث يختار تلك المجموعة من السلع التى تحقق له أقصى قدر ممكن من الإشباع (أعظم منفعة ممكنة).

٣) أن يتوفر للمستهلك العلم التام بالمجموعات التى يختار من بينها.

٤) ألا يوجد أى بديل لتلك السلع موضع الاختيار.

٥) أن تكون وحدات كل سلعة متجانسة.

٦) أن يظل سعر السلعة ودخل المستهلك وكذلك أذواقه وعاداته جميعها ثابتة.

٧) أن يستمر استهلاك وحدات السلعة دون أى فاعل زمنى بينها مما قد يؤثر على المنفعة.

٨) أن تتعدد وحدات السلعة موضع الاستهلاك.

وقبل مناقشة تحليل المنفعة يجدر بنا أن نفرق بين مفهومى المنفعة الكلية والمنفعة الحدية.

٢ – المنفعة الكلية والمنفعة الحدية:

المنفعة الكلية هى ما يحصل عليه المستهلك من منفعة نتيجة استهلاكه لعدد من وحدات السلعة أما المنفعة الحدية فهى ما تقدمه الوحدة الأخيرة فقط للمستهلك من منفعة. وكلما زادت الكمية المستهلكة من السلعة كلما زاد ما يحصل عليه المستهلك منها من منفعة كلية أما بالنسبة للمنفعة الحدية فلا تتساوى المنفعة التى يستمدها المستهلك من كل وحدة من وحدات السلعة

فمنفعة الوحدة، الأولى من السلعة تكون عالية جداً إذ باستهلاكها يسد المستهلك حاجة ملحة إلى هذه السلعة وبالتالى يحصل باستهلاكه للوحدة الأولى على منفعة كبيرة، أما الوحدة الثانية من السلعة فتقدم للمستهلك منفعة أقل من الوحدة الأولى. وهكذا تقل المنفعة المستمدة من كل وحدة من السلعة (اى المنفعة الحدية) كلما زادت الكمية المستهلكة منها - فإذا فرضنا أن منفعة الوحدة الأولى هى ٣٥ وحدة منفعة مثلاً فإن المنفعة المستمدة من الوحدة الثانية تكون أقل ولنفرض أنها ٣٠ وحدة منفعة وبالمثل نجد أن منفعة الوحدة الثالثة قد تصل إلى ٢٦ وحدة منفعة.

ويمكن التعبير عن المنفعة الكلية بأنها مجموعة المنافع الحدية وعلى ذلك يمكن حساب المنفعة الكلية من المنفعة الحدية أو العكس فإذا أردنا حساب المنفعة الكلية مع واقع بيانات المنفعة الحدية الموضحة فى هذا المثال فإن المنفعة الكلية للوحدة الأولى تكون ٣٥ وحدة منفعة، والمنفعة الكلية للوحدتين الأولى والثانية تعادل (٣٥ + ٣٠ = ٦٥ وحدة منفعة) وكذلك تكون المنفعة الكلية للوحدات الثلاث مساوية مقدار (٣٥ + ٣٠+ ٢٦ = ٩١) وحدة منفعة.

وعلى الجانب الآخر نجد أنه يمكن حساب المنفعة الحدية بمعلومية المنافع الكلية وذلك بطرح كل منفعتين كليتين متتاليتين فالمنفعة الحدية للوحدة الثانية تساوى باقى طرح المنفعة الكلية للوحدة الأولى من المنفعة الكلية لوحدتين أى ٦٥ - ٣٥ = ٣٠ وحدة منفعة، وهكذا فإن المنفعة الحدية للوحدة الثانية من السلعة تساوى باقى طرح المنفعة الكلية لوحدتين من المنفعة الكلية لثلاث وحدات من السلعة (أى ٩١ - ٦٥ = ٢٦ وحدة منفعة)، ولذلك نجد أنه فى حين تزداد المنفعة الكلية بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة فإن المنفعة الحدية تتناقص.

ويمكن توضيح الفرق بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وعلاقة كل منهما بعدد الوحدات المستهلكة من السلعة بالجدول التالى:

عدد وحدات السلعة	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
١	٣٥	٣٥
٢	٦٥	٣٠
٣	٩١	٢٦
٤	١١٣	٢٢
٥	١٣٢	١٩
٦	١٤٧	١٥
٧	١٥٨	١١
٨	١٦٦	٨
٩	١٧١	٥
١٠	١٧٣	٢
١١	١٧٣	صفر
١٢	١٧٠	٣-

يظهر العمود الثاني من الجدول المنفعة الكلية التى يحصل عليها المستهلك مقيسه قياساً كمياً معبراً عنها بوحدات منفعة فى حين يظهر العمود الثالث المنفعة الحدية والتى تعبر عن التغير فى المنفعة الكلية نتيجة تغير عدد الوحدات المستهلكة بوحدة واحدة ومن الملاحظ أنه بينما تتزايد المنفعة الكلية باستمرار إلى أن تصل نهايتها العظمى فإن المنفعة الحدية تتناقص مع زيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة حتى تصل إلى الصفر عندما تبلغالمنفعة الكلية نهايتها العظمى ثم تصبح سالبة بعد ذلك. ففى هذا المثال نجد أن المنفعة الحدية قد تناقصت حتى وصلت إلى الصفر عندما بلغت عدد الوحدات المستهلكة من السلعة ١١ وحدة، أى أن منفعة الوحدة الحدية عشر من السلعة قد انعدمت بالنسبة إلى المستهلك وأى زيادة فى استهلاك وحدات السلعة بعد هذا الحد تضر بالمستهلك مما يجعل منفعتها الحدية سالبة.

وهكذا يمكن القول بأن المنفعة الكلية تزداد كلما زادت الكمية المستهلكة من السلعة ولذلك فالعلاقة التى تربط بينهما تعتبر علاقة طردية. أما العلاقة التى تربط بين المنفعة الحدية وعدد الوحدات المستهلكة من السلعة فتعتبر علاقة عكسية إ أنه بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة تتناقص المنفعة الحدية.

٣- قانون تناقص المنفعة الحدية:

رأينا كيف أن المنفعة الحدية التى يحصل عليها المستهلك من أى سلعة تتناقص كلما زادت الكمية التى يستهلكها من السلعة. أى أن المستهلك يحصل على قدر من الإشباع من الوحدة الأولى من السلعة التى يستهلكها أكبر مما يحصل عليه من الوحدة الثانية كما تعطى الوحدة الثانية بدورها منفعة أكبر للمستهلك من تلك المنفعة التى تعطيها الوحدة الثالثة وهكذا، ومن الطبيعى عند شراء السلعة أن يقوم المستهلك بالموازنة بين وحدات المنفعة التى يحصل عليها من السلعة وبين وحدات منفعة النقود التى يضحى بها، ولذلك فعند ارتفاع سعر السلعة نجد أن المستهلك يشترى عدداً أقل من وحدات السلعة حتى يحصل منها على منفعة حدية أكبر تبرر ما دفعة فيها من نقود. أما إذا انخفض السعر فإن المستهلك يشترى منها وحدات أكثر بحيث تقل المنفعة الحدية حتى تتعادل مع ذلك السعر المنخفض.

٤- توازن المستهلك باستخدام نظرية المنفعة الحدية:

مستهلك عدد غير محدود من الحاجات التى تتطلب إشباعاً ولكن المستهلك فى إشباعه لتلك الحاجات يكون محدوداً بدخله. ويقوم المستهلك بتخصيص دخله بين مختلف السلع بطريقة تجعله يحصل على أكر قدر ممكن من الإشباع بإنفاقه هذا الدخل وفى سبيل ذلك يقارن المستهلك بين مختلف السلع التى يو استهلاكها على أساس المنفعة الحدية لوحدة النقود التى تنفق مقابل الحصول على الوحدة الأخيرة من كل منها، ويمكن تعريف المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة على سلعة ما ولتكن (أ) مثلاً كما يلى:

المنفعة الحدية لوحدة النقود والمنفقة على السلعة (أ)

$$= \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة (أ)}}{\text{سعر السلعة (أ)}} = \frac{\text{م ح م}}{\text{ع م}}$$

فإذا كانت المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة على السلع (أ) أقل من المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة على السلعة (ب)، بفرض أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على سلعتين فقط، فإن المستهلك يقلل من استهلاكه للسلعة (أ) فتزيد منفعها الحدية وبالتالى تزيد م ح م / ع م وفى نفس الوقت يزيد المستهلك من استهلاكه للسلعة (ب) مما يؤدى إلى نقص منفعتها الحدية وبالتالى نقص المنفعة الحدية لوحدة النقود التى تنفق عليها أى نقص م ح ب / ع ب ويستمر ارتفاع م ح م / ع م وانخفاض م ح ب / ع ب إلى أن تتساوى المنفعة الحدية لوحدة النقود التى تنفق على كل من السلعتين، أى أن المستهلك يستمر فى احلال السلعة التى ترتفع فيها المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة عليها محل تلك التى تنخفض فيها المنفعة الحدية لوحدة النقود المنفقة عليها وذلك إلى أن يتحقق الشرط.

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ع أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ع ب}} = \text{م ح}$$

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر السلعة الأولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة الثانية}}$$

= المنفعة الحدية للنقود

وإذا ما تم التحليل على (ن) من السلع فإن شرط التوازن يصبح:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر السلعة الأولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة الثانية}} = \ldots = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة ن}}{\text{سعر السلعة ن}} = \text{المنفعة الحدية للنقود}$$

ولتوضيح توازن المستهلك فى هذه الحالة نسوق مثالاً رقمياً مفترضين ما يلى:

١) أن دخل المستهلك وقدره ١٦٠ وحدة نقدية ينفق بالكامل على سلعتين هما (أ)، (ب)

٢) أن سعر السلعتين هما ٢٠ ، ١٠ وحدات نقدية على الترتيب.

٣) أن المنفعة الحدية للنقود = ٢ وحدة.

٤) أن المنفعة الكلية للسلعتين عند تغير عدد الوحدات المستهلكة من كل منهما هى:

عدد الوحدات	المنفعة الكلية	
	السلعة أ	السلعة ب
١	٦٠	٣٢
٢	١١٥	٦١
٣	١٦٦	٨٦
٤	٢١٢	١٠٦
٥	٢٥٥	١٢٢
٦	٢٩٥	١٣٤
٧	٣٣٠	١٤٣
٨	٣٦٢	١٤٩
٩	٣٨٩	١٥٣
١٠	٤١١	١٥٥

وبمعلومية ذلك يمكن التوصل إلى توازن المستهلك باتباع الخطوات التالية:

١) نحسب المنفعة الحدية لكل سلعة على حدة على أساس أنها الفرق بين كل منفعتين كليتين متتاليتين.

٢) نقسم المنفعة الحدية لكل سلعة على سعرها.

٣) نختار من بين خوارج القسمة تلك المقادير التى تتساوى فى السلعتين مع المنفعة الحدية للنقود وهى ٢، وبذلك يمكن تحديد عدد الوحدات المستهلكة من كل سلعة والتى تحقق للمستهلك أقصى إشباع ممكن أى تلك الكميات التى تحقق توازن المستهلك والتى يمكن التوصل إليها بالجدول التالى:

عدد الوحدات المستهلكة من كل سلعة	المنفعة الكلية (م ك)		المنفعة الحدية (م ح)		المنفعة الحدية ÷ السعر	
	السلعة (أ)	السلعة (ب)	السلعة (أ)	السلعة (ب)	السلعة (أ)	السلعة (ب)
١	٦٠	٣٢	٦٠	٣٢	٣.٠٠	٣.٢٠
٢	١١٥	٦١	٥٥	٢٩	٢.٧٥	٢.٩٠
٣	١٦٦	٨٦	٥١	٢٥	٢.٥٥	٢.٥٠
٤	٢١٢	١٠٦	٤٦	٢٠	٢.٣٠	٢.٠٠
٥	٢٥٥	١٢٢	٤٣	١٦	٢.١٥	١.٦٠
٦	٢٩٥	١٣٤	٤٠	١٢	٢.٠٠	١.٢٠
٧	٣٣٠	١٤٣	٣٥	٩	١.٧٥	٠.٩٠
٨	٣٦٢	١٤٩	٣٢	٦	١.٦٠	٠.٦٠
٩	٤٨٦	١٥٣	٢٧	٤	١.٣٥	٠.٤٠
١٠	٤١١	١٥٥	٢٢	٢	١.١٠	٠.٢٠

٤) بعد التوصل إلى الكميات التى تحقق توازن المستهلك يجب التأكد من أنها تحقق شرطين هما:

أ) شرط التوازن، وهو: $\frac{\text{م ح أ}}{\text{ع أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ع ب}}$ = المنفعة الحدية للنقود

ب) شرط الدخل، وهو: ى = س أ ع أ + س ب ع ب

حيث:

ى = دخل المستهلك.

س أ ، س ب = الكميات المستهلكة من كل سلعة على الترتيب.

ع أ ، ع ب = سعرى هاتين السلعتين على الترتيب.

وبفحص الأرقام الواردة فى هذا الجدول نجد أن المنفعة الحدية لكل سلعة مقومة على سعرها تتساوى مع المنفعة الحدية للنقود عندما تكون:

س أ = ٦ ، س ب = ٤

وحينئذ يتحقق شرط التوازن وهو:

$$\frac{\text{م ح أ}}{\text{ع أ}} = \frac{\text{م ح ب}}{\text{ع ب}} = \text{المنفعة الحدية للنقود}$$

إذ أن:

$$\frac{٤٠}{٢٠} = \frac{٢٠}{١٠} = ٢$$

وفى نفس الوقت نجد أن هذه المجموعة السلعية تحقق شرط الدخل أيضاً أى تحقق المعادلة.

ى = س أ ع أ + س ب ع ب

١٦٠ = (٦ × ٢٠) + (٤ × ١٠)

ونستخلص من ذلك أنه لابد للمستهلك من إنفاق دخله البالغ ١٦٠ وحدة نقدية على ٦ وحدات من السلعة (أ) ، ٤ وحدات من السلعة (ب) إذ أنه يحقق أقصى إشباع ممكن ويحصل على أعظم منفعة ممكنة فى حدود دخله.

ثانياً: منحنيات السواء

درسنا نظرية المنفعة الحدية وتوازن المستهلك باستخدام هذه النظرية وأوضحنا أن المنفعة الحدية تتطلب قياساً كمياً لوحدات المنفعة بمعنى أنه إذا واجه المستهلك ثلاث تفضيلات هى (أ)، (ب)، (جـ) وكانت المجموعة الأولى تعطى المستهلك ٢٠ وحدة منفعة والمجموعة الثانية تعطى المستهلك ٤٠

وحدة منفعة فى حين أن المجموعة الثالثة تعطى له ١٠ وحدات منفعة فإنه يمكن المقارنة بين هذه المجموعات الثلاث على أساس أن المجموعة (ب) تعطى المستهلك من المنفعة ضعف ما يحصل عليه من المجموعة (أ)، وأربعة أمثال ما يحصل عليه من المجموعة (جـ) ولا شك أن المنفعة الحدية مفهوم مفيد لتحليل سلوك المستهلك إلا أنه صعب التطبيق إذ يتطلب كثيراً من البيانات الإحصائية الدقيقة التى لا يمكن توافرها، ولذلك ت انتقاد هذه النظرية على أساس ذلك القياس الكمى غير ممكن من الناحية العملية ومـ كانت أهمية البحث عن نظرية أخرى لقياس سلوك المستهلك لا تعتمد على قياس كمى (Cardinal)، بل تعتمد على قياس ترتيبى)×قيهىشـم(بحيث يكون المستهلك قادراً على ترتيب المجموعات السلعية حسب اهميتها على أساس ما يحصل عليه من منفعة حيث تكون المجموعة (ب) هى الأولى تفضيلاً والمجموعة (أ) هى فى الترتيب الثانى أما المجموعة (جـ) فتأتى فى المرتبة الثالثة والأخيرة دون الحاجة إلى قياس ما تقدمه كل مجموعة من وحدات المنفعة قياساً كمياً. ويقوم بتحليل منحنيات السـ اء أساساً على هذا المفهوم الترتيبى حيث يتم التمثيل البيانى لمجموعات من سلعتين تعطى المستهلك نفس المستوى من الإشباع على منحنى يسمى منحنى السواء ورسم عديد من هذه المنحنيات ليمثل كل منهما مستوى إشباع معين.

ونتناول فيما يلى تحليل منحنيات السواء فنبدأ بتعريفها وخصائصها ثم نشرح توازن المستهلك باستخدامها وشرط ذلك التوازن.

١- الفروض التى يقوم عليها تحليل منحنيات السواء:

١) أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على سلعتين فقط هما س١، س٢.

٢) أن المستهلك يسلك سلوكاً رشيداً فى سبيل الوصول بإشباعه من هاتين السلعتين إلى أقصى حد ممكن.

٣) أن سعرى هاتين السلعتين محددان بقوى السوق ومعلومان مسبقاً للمستهلك.

٤) أن دخل المستهلك وكذلك أذواقه وعاداته كلها ثابتة خلال الفترة موضع التحليل.

٥) أن المستهلك يرتب كلتا السلعتين فى سلم تفضيلى بطريقة تمكنه من تفضيل مجموعة من السلعتين على أخرى أو اعتبار كلتا المجموعتين متساويتين فى درجة الإشباع التى تقدمها له.

٦) أن يتوفر للمستهلك العلم التام بالمجموعات التى يختار من بينها.

٧) أنه يمكن للمستهلك نقل تفضيله أو عدم تفضيلة بين المجموعات المختلفة من السلعتين بمعنى أنه إذا كانت المجموعة (أ) التى تمثل خليطاً من السلعتين تفضل المجموعة (ب)، وكانت المجموعة (ب) تفضل المجموعة (جـ) فإن المجموعة (أ) تفضل المجموعة (جـ).

وبالمثل إذا كانت المجموعة (أ) تتساوى بدورها فى الإشباع مع المجموعة (جـ) فإن المجموعة (أ) تقدم إشباعاً للمستهلك يتساوى مع المجموعة (جـ)، ولهذا الفرض اهميته الخاصة بالنسبة للمستهلك لأنه يساعد على التنسيق بين قراراته عند الاختيار بين عديد من المجموعات.

٢- منحنى السواء: Indifference Curve

يمكن تعريف منحنى السواء بأنه ذلك المنحنى الذى يتكون من نقطة تمثل مجموعات سلعية تعطى للمستهلك نفس المستوى من الاشباع بحيث يحصل المستهلك على نفس المنفعة الكلية من أى مجموعة تمثل بنقطة على منحنى السواء أيا كان موضع هذه النقطة.

٣- خريطة السواء:

تضم خريطة السواء جميع منحنيت السواء بالنسبة للمستهلك وذلك بطريقة ترتب تفضيلاته بحيث أن أى مجموعات تقع على نفس منحنى السواء تعطى المستهلك نفس المستوى من الإشباع أما تلك المجموعات التى تقع على منحنى سواء آخر أعلى منه فى اتجاه الشمال الشرقى بعيداً عن نقطة الأصل

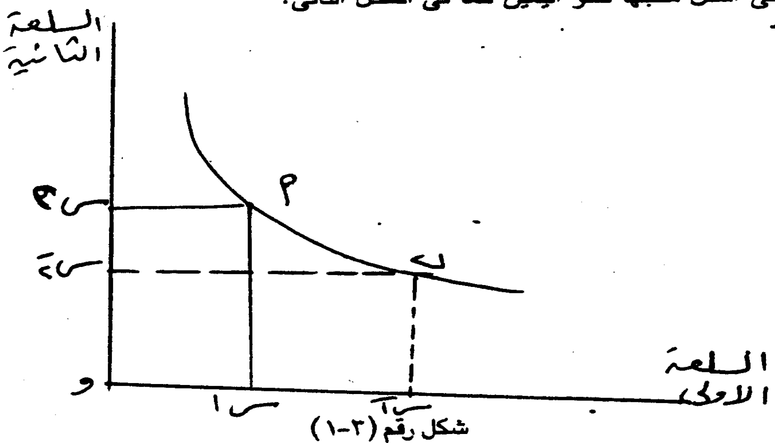
فإنها تعطى المستهلك مستوى إشباع أكبر وتفضل غيرها من المجموعات التى تقع على منحنيات سواء أدنى والتى تعطى مستوى إشباع أقل.

٤- خواص منحنيات السواء:

لمنحنيات السواء خصائص معينة نوجزها فيما يلى:

أ- منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل متجهة نحو اليمين:

تعنى هذه الخاصية أنه لكى يكون مستو الإشباع ثابتاً على منحنى السواء الواحد فإن على المستهلك إذا تحرك من موضع لآخر على نفس المنحنى أن ينقص من استهلاكه لإحدى السلعتين مقابل زيادة استهلاكه من السلعة الأخرى، وهذا لا يحدث إلا إذا كان منحنى السواء منحدراً من أعلى إلى أسفل متجهاً نحو اليمين كما فى الشكل التالى:

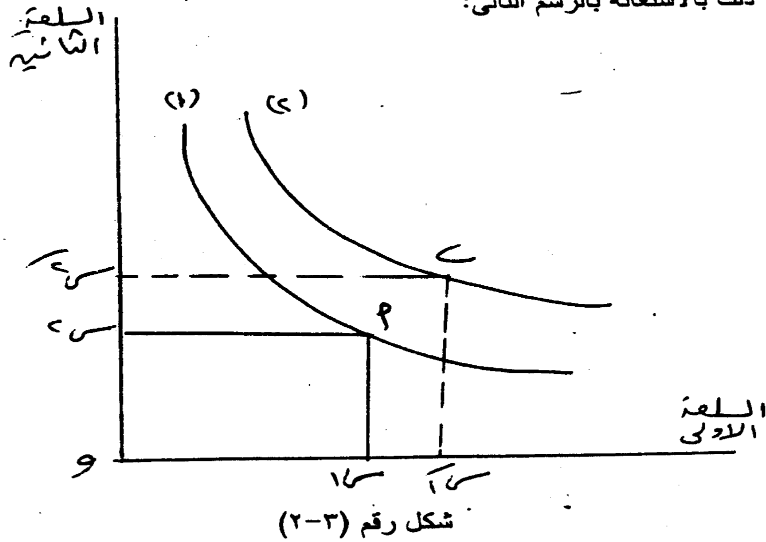


شكل رقم (٣-١)

فاختيار المستهلك لخليط من السلعتين الممثل بالمجموعة (ب) بدلاً من ذلك الممثل بالمجموعة (أ) يزيد من استهلاكه من السلعة الأولى (إذ أن و س١ > و س١) فى نفس الوقت الذى ينقص من استهلاكه من السلعة الثانية (إذ أن و س٢ < و س٢).

ب) منحنيات السواء الأعلى تمثل قدراً أكبر من الإشباع:

يزيد مستوى الإشباع الذى تمثله منحنيات السواء كلما اتجهنا نحو الشمال الشرقى بعيداً عن نقطة الأصل فى خريطة السواء، ويمكن توضيح ذلك بالاستعانة بالرسم التالى:



شكل رقم (٣-٢)

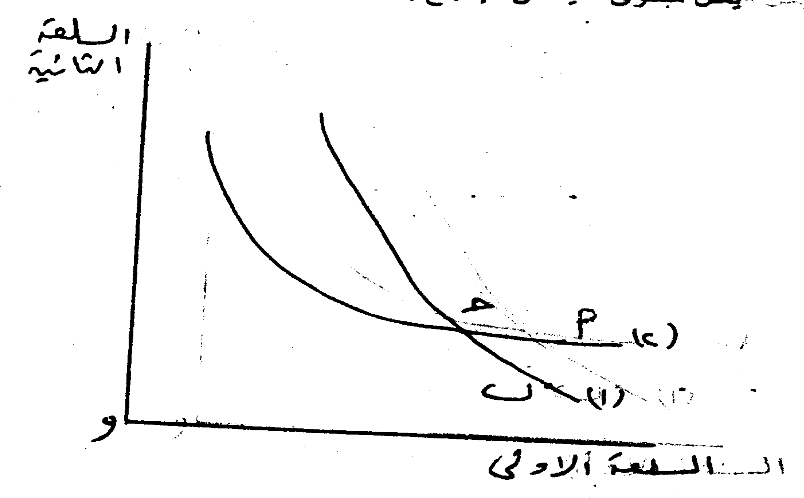
ولاثبات صحة تلك الخاصية نفترض وجود اثنين من منحنيات السواء هما (١)، (٢) حيث يقع المنحنى (٢) بين المنحنى (١) بعيداً عن نقطة الأصل فإذا أخذنا مجموعة السلعتين التى تمثلها النقطة (أ) على منحنى السواء الأدنى فإن الكمية المستهلكة من السلعة الأولى تكون (و س١)، والكمية المستهلكة من السلعة الثانية هى (و س٢) أما إذا أخذنا النقطة (ب) على منحنى السواء الاعلى لوجدنا أن كمية السلعة الأولى هى (و س١) وكمية السلعة الثانية هى (و س٢) وبمقارنة الكمية المستهلكة من السلعتين فى كلا المجموعتين نجد أن (و س١) > و س١) ، (و س٢ < و س٢) أى أن المجموعة الممثلة بالنقطة

(ب) تمثل كمية أكبر من كل من السلعتين وبالتالى قدراً أكبر من الإشباع عن تلك الممثلة بالنقطة (أ) التى تقع على منحنى سواء أدنى.

أى أن منحنى السواء الأعلى يمثل قدراً أكبر من الإشباع وبهذا يزيد مستوى الإشباع الذى تمثله منحنيات السواء كلما وقعت هذه المنحنيات فى اتجاه الشمال الشرقى بعيداً عن نقطة الأصل.

جـ) منحنيات السواء لا تتقاطع:

يؤدى تقاطع منحنيات السواء لو حدث وكان ذلك ممكنا إلى تعارض منطقى فى المفهوم الذى تقوم عليه هذه المنحنيات إذ أن معنى تقاطع منحنيين هو تساوى الإشباع الذى يستمده المستهلك من المجموعات الممثلة بنقطة على كلا المنحنيين، ولا شك أن ذلك يتعارض مع الفرض القائل بأن كل منحنى يمثل مستوى معيناً من الإشباع يختلف عن غيره من المنحنيات.

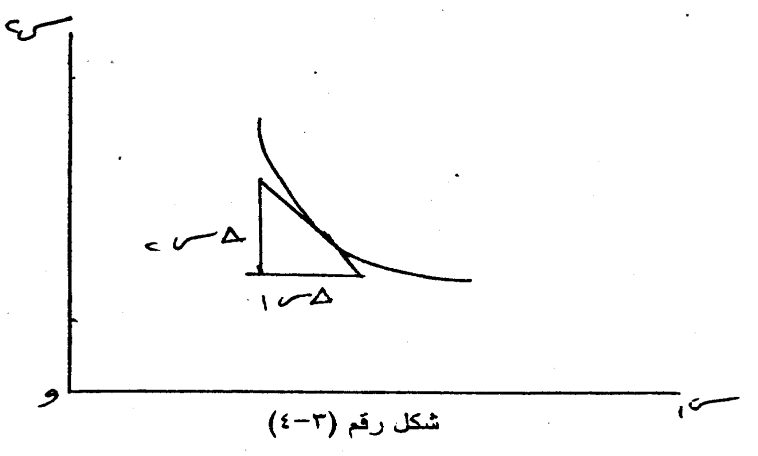


شكل رقم (٣-٣)

ففى الشكل رقم (٣-٣) نجد أن جميع المجموعات المكونة من خليط من السلعتين والممثلة بنقطة على منحنى السواء (١) تكون متساوية فى درجة الإشباع ولكن تختلف فى ذلك عن تلك التى تقع على أى منحنى سواء آخر. فإذا فرضنا أن منحن السواء (٢) يتقاطع مع منحنى السواء (١) عند النقطة (جـ) فإنه من تعريف منحنيات السواء نجد أن المجموعة (ب) تتساوى فى درجة الإشباع مع المجموعة (جـ) وذلك لوقوعهما على منحنى سواء واحد هو المنحنى (١) وبالمثل فإن المجموعة الممثلة بنقطة التقاطع (جـ) تتساوى فى درجة الإشباع مع المجموعة (١) وذلك لوقوعها على منحنى سواء واحد هو المنحنى (٢) ومن الفرض الأخير من الفروض التى يقوم عليها تحليل منحنيات السواء نجد أنه إذا كانت المجموعة (ب) التى تمثل خليطاً من السلعتين تتساوى فى الإشباع الذى تقدمه للمستهلك مع المجموعة (جـ) والمجموعة (جـ) بدورها تتساوى فى الإشباع مع المجموعة (أ)، فإن المجموعة (ب) تقدم للمستهلك اشباعاً يتساوى مع ذلك الذى تقدمه المجموعة (أ) ويتضمن ذلك تعارضاً واضحاً مع المفهوم الذى تقوم عليه منحنيات السواء، إذ أن المجموعة (أ) تتضمن خليطاً من السلعتين يفوق ما تتضمنه المجموعة (ب)، وبالتالى يصبح من المستحيل تساويهما فى الإشباع ومن ثم فإن منحنيات السواء لا يمكن أن تتقاطع.

د) منحنيات السواء تكون محدبة تجاه نقطة الأصل:

تتطلب هذه الخاصية أن يكون ميل منحنى السواء سالباً، وذا قيمة متناقصة، فإذا فرضنا أن المستهلك يقوم باحلال (س١) محل (س٢) فإن زيادة استهلاكه من السلعة الأولى تستلزم انخفاض استهلاكه من السلعة الثانية ومن ثم فإن ∆ س٢ / ∆ س١ = مقداراً سالباً أى أن ميل منحنى السواء أى المعدل الحدى للإحلال يكون ذا قيمة سالبة وذلك كما يتضح من الشكل البيانى التالى:



شكل رقم (٣-٤)

وبزيادة احلال المستهلك للسلعة (س١) محل (س٢) تصبح (س٢) نادرة بالنسبة له ويقل ما يمكن أن يضحى به مقابل الحصول على وحدة واحدة من س، ومن ثم يقل Δ س٢ / Δ س١ كما تحركنا أسفل المنحنى، وهذا يثبت أن ميل منحنى السواء متناقص.

وحيث أن ميل منحنى السواء يكون سالباً وذا قيمة متناقصة فإن منحنى السواء يكون محدباً تجاه نقطة الأصل.

هـ) خط الميزانية:

رغم أن خريطة السواء ترتب تفضيلات المستهلك إلا أنها لا تحـ‍ وحدها تلك المجموعة من السلعتين التى يقوم المستهلك بشرائها ليحصل منها على أكبر قدر ممكن من الإشباع، ولكى نتوصل إلى هذه المجموعة لابد أن يأخذ فى الحسبان دخل المستهلك وكذلك سعرى السلعتين، وحسب الفرض الأول من الفروض التى يقوم عليها تحليل منحنيات السواء نجد أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على السلعتين (س١، س٢) حيث سعر السلعة الأولى هو (ع١) وسعر السلعة الثانية هو (ع٢) أى أن:

$$ى = س_1 ع_1 + س_2 ع_2$$

وتسمى هذه المعادلة بمعادلة خط الميزانية.

ولكى نرسم خط الميزانية يجب أن نحدد نقطة تقاطع هذا الخط مع كل من محور السينات (الذى يمثل الكمية المستهلكة من السلعة الأولى) ومحور الصادرات (الذى يمثل الكمية المستهلكة من السلعة الثانية)، وذلك على الوجه التالى:

١- لتحديد نقطة تقاطع خط الميزانية مع محور السينات نفترض أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على السلعة الأولى وبذلك يكون.

$$ى = س_1 ع_1$$

$$س_1 = \frac{ى}{ع_1}$$

٢- لتحديد نقدة تقاطع خط الميزانية مع محور الصادرات نفترض أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على السلعة الثانية وبذلك يكون:

$$ى = س_2 . ع_2$$

$$س_2 = \frac{ى}{ع_2}$$

ولتصوير ذلك بيانياً نفترض أن دخل المستهلك ى = ٢٠٠ وحدة نقدية وأن سعر السلعة الأولى ع١ = ٢٠، وسعر السلعة الثانية ع٢ = ١٠ وحدات نقدية، ولذلك فإنه يمكن إيجاد نقطة تقاطع خط الميزانية مع كل من المحورين كما يلى:

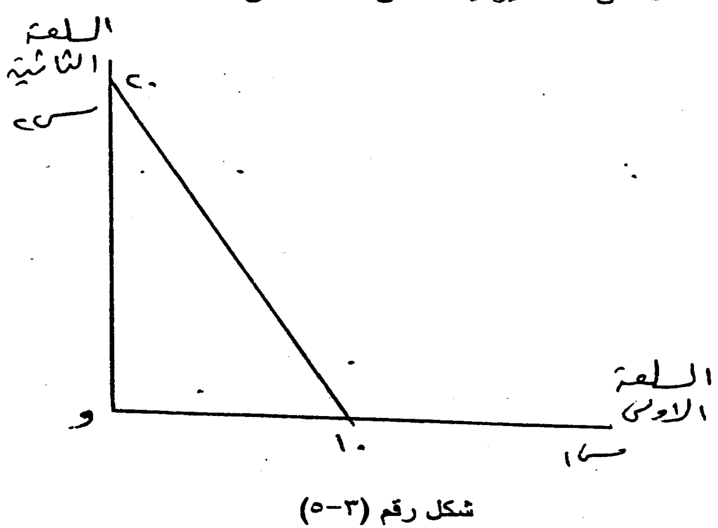
$$س_1 = \frac{ى}{ع_1}$$

$$= \frac{٢٠٠}{٢٠} = ١٠ \text{ وحدات}$$

$$س٢ = \frac{ى}{ع٢}$$

$$= \frac{٢٠٠}{١٠} = ٢٠ \text{ وحدة}$$

ويرسم المحور الأفقى ممثلاً للوحدات المستهلكة من السلعة الأولى والمحور الرأسى ممثلاً لوحدات السلعة الثانية فإن خط الميزانية يتقاطع مع محور السينات عند (س١) حيث و س١ = ١٠ وحدات، كما يتقاطع مع محور الصادات عند (س٢) حيث و س٢ = ٢٠ وحدة، وبتوصيل (س١ س٢) نحصل على خط الميزانية كما فى الشكل التالى:



شكل رقم (٣-٥)

وأى نقطة على خط الميزانية تمثل مجموعة من السلعتين (س ١، س ٢) يستنفذ الاتفاق عليها دخل المستهلك بالكامل، وفيما يلى جدول بتلك المجموعات.

س ١	صفر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠
س ٢	٢٠	١٨	١٦	١٤	١٢	١٠	٨	٦	٤	٢	صفر

من هذا الجدول يتضح أنه يمكن للمستهلك ألا يشترى أى وحدة من (س ١) ويشترى ٢٠ وحدة من (س ٢) كما أن بإمكانه أن ينفق دخله على السلعة (س ١) فيشترى منها ١٠ وحدات دون أن يشترى أى وحدة من (س ٢) وفيما بين هاتين الحالتين المتطرفتين يمكن للمستهلك أن ينفق دخله بالكامل على المجموعات الأخرى الموضحة بالجدول، ونظراً لثبات دخله وسعرى السلعتين فإن زيادته لشراء وحدة واحدة من السلعة (س ١) لا تحدث إلا بتنازله عن وحدتين من السلعة الأخرى (س ٢) وفى حركة المستهلك على خط الميزانية لابد وأن يتحقق الشرط.

س ١ ع١ + س ٢ ع٢ = ى

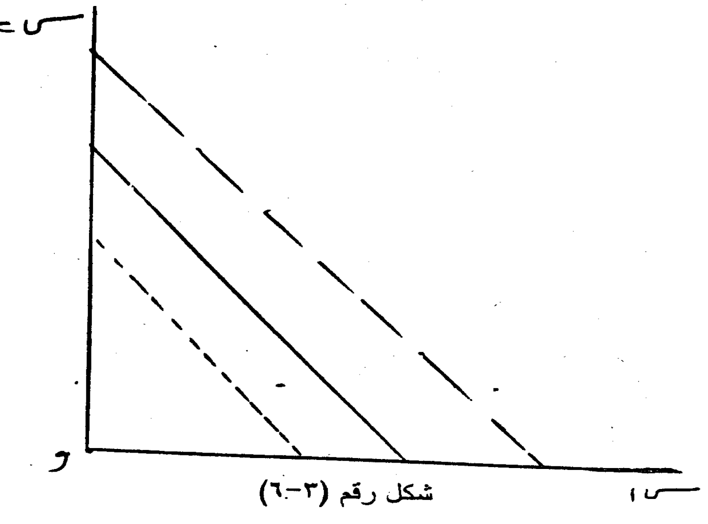
وتحقيقاً للفرض الذى ينص على أن المستهلك ينفق دخله بالكامل على السلعتين فإن المجموعة التى تحقق للمستهلك أكبر قدر ممكن من الإشباع فى حدود دخله تكون إحدى المجموعات التى تقع على خط الميزانية والمبينة فى الجدول السابق والتى تحقق شرط الدخل.

ويمكن أن يزاح خط الميزانية مغيراً نقطة تقاطعه مع كلا المحورين أو أحدهما تبعاً لتغير دخل المستهلك أو سعر إحدى السلعتين وذلك كما يلى:

أ- تغير دخل المستهلك:

إذا تغير دخل المستهلك مع بقاء سعرى السلعتين ثابتين فإن نقطة تقاطع خط الميزانية الجديد مع كل من المحورين تتغير، ويزاح خط الميزانية بعيداً

عن نقطة الأصل (عند زيادة دخل المستهلك) أو تجاه نقطة الأصل (عند نقص دخل المستهلك) موازياً لوضعه الأصلي، وذلك كما يتضح من الشكل التالي:

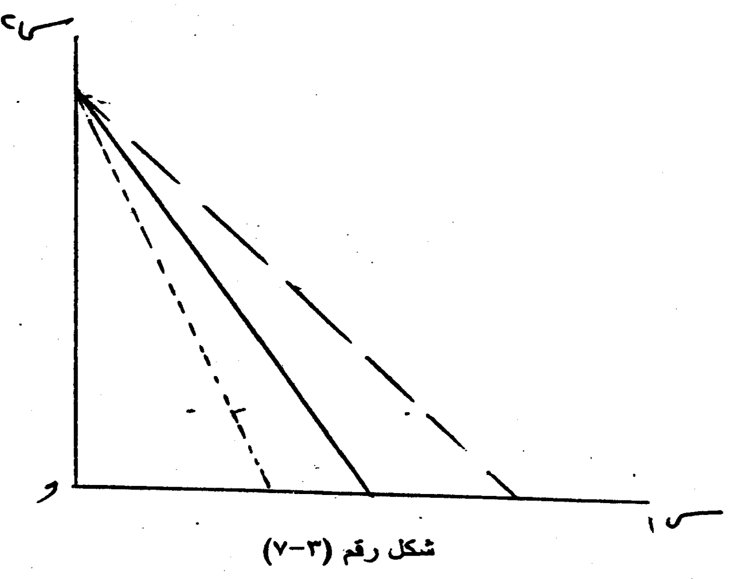


شكل رقم (٣-٦)

من هذا الشكل يتضح أن ميل خط الميزانية في وضعية الجديدين يساوي ميل خط الميزانية الأصلي، ولذلك فزيادة دخل المستهلك أو نقصه مع ثبات سعري السلعتين تغير من نقطة تقاطع خط الميزانية مع المحورين دون أن تغير من ميله.

ب- تغير سعر إحدى السلعتين:

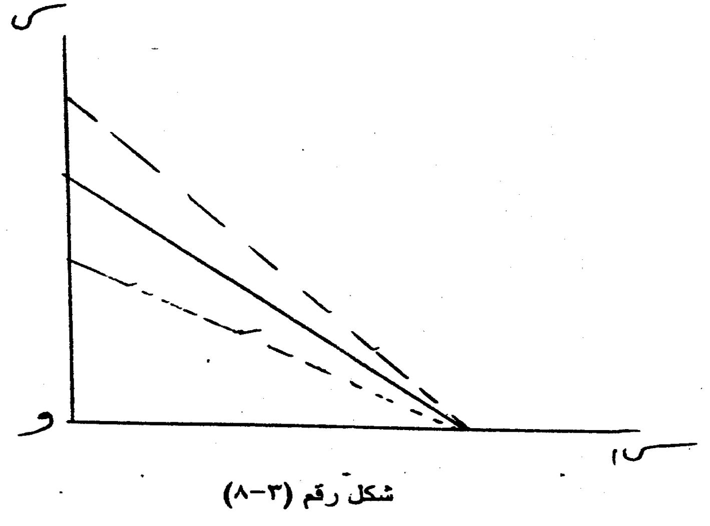
إذا تغير سعر إحدى السلعتين فإن ذلك من شأنه أن يغير في الجزء المقطوع من المحور الذي يمثل هذه السلعة وذلك في عكس اتجاه السعر زيادة أو نقصاً فزيادة سعر السلعة (س ١) مثلاً تؤدي إلى نقص الجزء المقطوع من المحور الأفقي، أما نقص سعر هذه السلعة فيؤدي إلى زيادة الجزء المقطوع من المحور الأفقي، وذلك كما يتضح من الشكل التالي:



شكل رقم (٣-٧)

من هذا الشكل يتضح أن تغير سعر السلعة الأولى مع بقاء سعر السلعة الثانية ودخل المستهلك ثابتين بغير من ميل خط الميزانية دون أن يؤثر على الجزء المقطوع من المحور الرأسى.

أما إذا زاد سعر السلعة (س٢) فإن ذلك من شأنه أن ينقص الجزء المقطوع من المحور الرأسى الذى يمثل هذه السلعة، وعلى الجانب الآخر نجد أن نقص سعر السلعة (س٢) يؤدى إلى زيادة الجزء المقطوع من المحور الرأسى، وذلك كما يتضح من الشكل التالى:



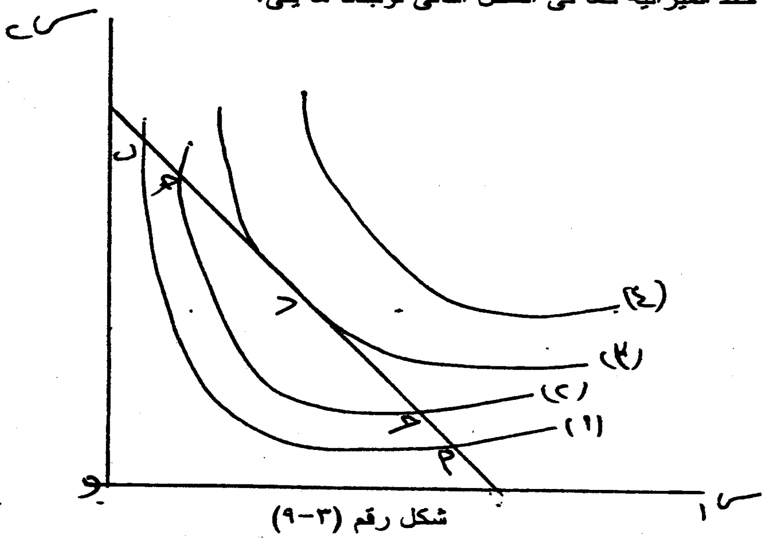
شكل رقم (٣-٨)

من هذا الشكل يتضح أن تغير سعر السلعة الثانية مع بقاء بسعر السلعة الأولى ودخل المستهلك ثابتين من شأنه أن يسبب تغيراً فى كل من ميل خط الميزانية والجزء الذى يقطعه هذا الخط من المحور الرأسى.

٦- توازن المستهلك:

طبقاً لفرض الرشد الاقتصادى فى سلوك المستهلك فإنه يختار من بين المجموعات السلعية تلك المجموعة من السلعتين التى تحقق له أقصى إشباع ممكن وذلك بالوصول إلى أعلى منحنى سواء ولكن يد المستهلك ليست مطلقة العنان فى هذا المجال إذ أنه مقيد بقيد الميزانية، وطبقاً للفرض الذى ينص على أن المستهلك ينفق دخله بالكامل عل السلعتين فإن المجموعة التى تحقق للمستهلك أقصى إشباع يمكن أن يصل إليه بدخله لابد وأن تكون ممثلة بإحدى النقط التى تقع على خط الميزانية، فأى هذه النقط يختار؟

من الواضح أنـه لا يمكـن الإجابـة علـى هـذا السـؤال إلا إذا أخذنـا فـى الحسبان منحنيات السواء وخط الميزانية معاً عند البحث عن المجموعـة التـى تحقق توازن المستهلك. فإذا رسمنا أربعة منحنيات سواء فـى رسـم واحـد مـع خط الميزانية كما فى الشكل التالى لوجدنا ما يلى:



شكل رقم (٣-٩)

١- أن منحنى السواء (١) يتقاطع مع خط الميزانية عند النقطتين (أ) ، (ب).

٢- أن منحنى السواء (٢) والذى يمثل مستوى أعلـى مـن الاشـباع مـن المنحنى (١) يتقاطع مع خط الميزانية عند النقطتين (جـ)، (هـ).

٣- أن منحنى السواء (٣) والذى يمثل مستوى أعلـى مـن الإشـباع عـن المنحنيين (١)، (٢) يمس خط الميزانية عند النقطة (د).

٤- أن منحنى السواء (٤) يقع بعيداً عن خـط الميزانيـة فـلا يقطعـه ولا يمسه.

وحيث أن المستهلك يسلك سلوكاً رشيداً فإنه يسعى إلى تعظيم منفعته وذلك باختيار تلك المجموعة التي تحقق له أقصى إشباع ممكن في حدود دخله. وفي سبيل ذلك يتخذ المستهلك القرارات التالية:

أ) لا يختار المستهلك أيا من النقطتين (أ)، (ب) لأنه رغم وقوعهما على خط الميزانية إلا أنهما يقعان على أدنى منحنى سواء يمثل أقل مستوى ممكن من الإشباع.

ب) يستبعد المستهلك من اختياره أيضاً النقطتين (جـ) ، (هـ) إذ أنه في حدود دخله يستطيع أن يصل إلى منحنى سواء أعلى من ذلك الذي تقع عليه هاتين النقطتين.

جـ) يقرر المستهلك اختيار النقطة (د) وهي التي تقع على خط الميزانية حيث يمس عندها أعلى منحنى سواء يمكن أن يصل إليه بدخله وهو المنحنى (٣) وبذلك تكون المجموعة التي تحقق توازن المستهلك هي تلك التي تمثلها النقكة تماس خط الميزانية مع أعلى منحنى سواء يمكن أن يصل إليه بدخله.

د) لا يستطيع المستهلك اختيار أي نقطة على منحنى السواء (٤) فرغم أن اختيار المستهلك لاحدى المجموعات الممثلة بنقط عليه يحقق للمستهلك إشباعاً أكبر، إلا أن المستهلك لا يمكن أن يصل إلى هذا المنحنى بدخله.

هـ) عند نقطة التوازن (د) يمكن أن تثبت بطريقة رياضية أن:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الأولى}}{\text{سعر السلعة الأولى}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة الثانية}}{\text{سعر السلعة الثانية}}$$

وهو شرط توازن المستهلك الذي توصلنا إليه سابقاً باستخدام نظرية المنفعة الحدية، ولكن الإثبات الرياضي لشروط توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء وخط الميزانية يخرج عن نطاق هذا الكتاب.

الفصل الرابع

المشروع الاقتصادى

تمهيد:

جرت العادة لدى الاقتصاديين على تقسيم الوحدات الاقتصادية إلى وحدات استهلاكية ووحدات إنتاجية، الأولى تتمثل فى الأفراد والعائلات، والثانية تتمثل فى المؤسسات، أو المنشآت، أو بعبارة أكثر وضوحاً المشروعات. والمقصود هنا بالمشروعات المشروعات الاقتصادية. وهى تلك الوحدات القائمة على العمل الجماعى بهدف إنتاج سلع أو خدمة.

ومن المهم التعريف بهذه المشروعات الاقتصادية بصورة مبدئية على النحو التالى:

المشروع الاقتصادى من حيث الحجم

من المتعارف عليه تقسيم المشروعات من حيث أحجامها إلى مشروعات صغيرة ومشروعات متوسطة ومشروعات كبيرة. والتقسيمة الأكثر شيوعاً هى الثنائية: الصغيرة والكبيرة.

وهناك معايير عديدة يحتكم إليها لتحديد نوعية المشروع، منها عدد العاملين، وحجم المبيعات، وحجم رأس المال، وليس هناك اتفاق بين الدول فى نظرتها واعتبارها لهذه المعايير، وما قد ينظر إليه فى مصر على أن مشروع كبير أو متوسط قد ينظر إليه فى دولة أخرى على أنه غير ذلك.

وللمشروعات الصغيرة العديد من المزايا، والتى منها عدم احتياجها إلى رؤوس أموال كبيرة، ولا إلى بنية أساسية متقدمة، ولا إلى خبرات إدارية عالية. كما أنها قد تقام فى العديد من المناطق والأماكن. ولها فوائدها المتعددة فى الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، من خلال ما تمتصه من البطالة

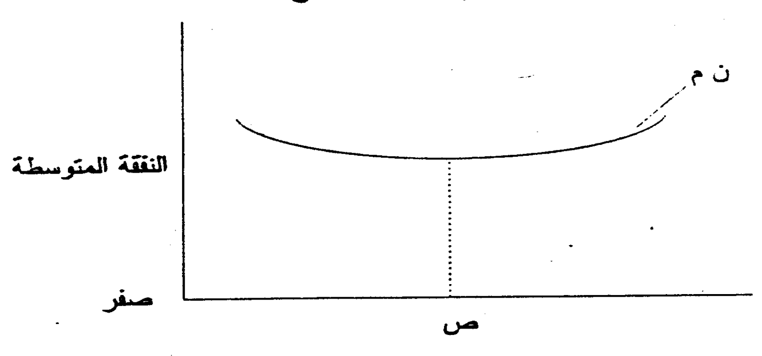
وما توفره من سلع وخدمات قد تكون أرخص، وغير ذلك، لكنها تواجه بمشكلات وعقبات متعددة، على رأسها مشكلة التمويل ومشكلة التسويق. وإذا كان للمشروع الصغير مزاياه فإن له عيوب حيث لا يستفيد عادة مما يعرف بوفرات الحجم ومزايا الإنتاج الكبير، والتى تنجم عن التخصص وتقسيم العمل واستخدام المعدات والآلات المتقدمة والخبرات الإدارية والفنية العالية، وكذلك وفرات النقل والشراء والتخزين والتمويل، وكل هذا ينعكس فى ارتفاع تكلفة الوحدة عادة فى مثل هذه الأحجام الصغيرة من المشروعات، وكلما كبر حجم المشروع تمكن من الاستفادة من وفرات الحجم، وأنعكس ذلك بدوره على تكلفة الوحدة، فنجدها تأخذ فى الانخفاض إلى مدى معين، ثم بعد ذلك تنعكس هذه الوفرات الإيجابية إلى وفرات سلبية، مؤثرة بذلك على تكلفة الوحدة بالارتفاع. وبهذا يفرق التحليل الاقتصادى فى حجم المشروع بين ثلاث مراحل.

ما قبل الحجم الأمثل ثم الحجم الأمثل ثم ما بعد الحجم الأمثل. والتمييز بين هذه المستويات يظهر جلياً من نظرناً فى سلوك التكلفة المتوسطة (تكلفة الوحدة) فطالما أنها متناقصة كلما زدنا من حجم المشروع فنحن فى مرحلة ما قبل الحجم الأمثل. وطالما أنها تتزايد بزيادة حجم المشروع فنحن فى مرحلة ما بعد الحجم الأمثل، أما الحجم الأمثل فهو المستوى الذى عنده تتوقف التكلفة المتوسطة عن الهبوط، أو بعبارة أخرى هو المستوى الذى تكون عنده النفقة المتوسطة عند أدنى وضع لها. وهناك اتجاه معاصر متزايد نحو التركز وتعاظم أحجام المشروعات حتى من خلال ما يعرف بالاندماج بين المشروعات المتنافسة مكونة مشروعاً واحداً وقد وصل الأمر حالياً إلى اندماجات بين مشروعات تتجاوز رؤوس أموالها عشرات المليارات.

بهدف اكتسابها المزيد من القوة والقدرة التنافسية ضد المنافسين لها. نلاحظ ذلك فى مختلف الصناعات؛ السيارات، الطائرات، البنوك، الحاسبات الآلية.. إلخ. والشركات المندمجة والمكونة ما يعرف (بالترست) تحقق هدفين معاً: أولاً تفادى التنافس والصراع فيما بينها وثانياً اكتسابها المزيد من القوة

للتنافس مع الغير. وأحياناً يتولد عن ذلك ظاهرة اقتصادية بغيضة هي الاحتكار. وما ينجم عنها من تحكم فى الأسعار ونوعية المنتجات واحجامها الأمر الذى ينعكس بدوره على كفاءة تخصيص الموارد ومستوى رفاهية المجتمع. ولذلك تحرص الدول على تفاوت فيما بينها فى مواجهة هذه الظاهرة من خلال وضع القوانين المنظمة لذلك.





حجم المشروع

تلاحظين أنه عند حجم الانتاج ص تكون النفقة المتوسطة أقل ما يمكن، وبذلك فهو يمثل الحجم الأمثل. وما قبله هو أقل من هذا الحجم وما بعده هو أكبر من هذا الحجم.

المشروع الخاص

يتميز المشروع الاقتصادى الخاص عن غيره من المشروعات من ناحية ملكيته ومن ناحية هدفه. فهو من ناحية الملكية مملوك ملكية خاصة سواء كانت لفرد أو لعدة أفراد. وهو من ناحية الهدف يستهدف تحقيق المصلحة الخاصة لأصحابه والمتمثلة أساساً فى تحقيق الأرباح.

وللمشروعات الخاصة ميزات معروفة أهمها التعبير عن فلسفة الاقتصاد القائم. ولذلك كان محور النظام الرأسمالى، يضاف إلى ذلك ما يرتكز عليه من الحوافز الفردية والتى تلعب دورها فى حسن إدارة وتشغيل المشروع. ومع ذلك فله عيوب عديدة، على رأسها عدم اهتمامه بالمنافع العامة. إذ هو يدور حول المصلحة الخاصة غير ملتفت إلى المصلحة العامة إلا بقدر ما تخدم المصلحة الخاصة. فقد يلوث البيئة، ويحدث المزيد من البطالة، ويجرى وراء انتاج سلع غير مهمة للاقتصاد القومى. كما قد يستغل المستهلكين والعمال، إضافة إلى ما قد يتولد عنه من احتكارات وهكذا فإن للمشروع الخاص مزاياه التى لا تنكر كما أن له عيوبه التى لا شك فيها. والسياسة المثلى حياله ليست بالغائه كما ذهب النظام الشيوعى وليست بتركه حراً يفعل ما يشاء كما ذهبت الرأسمالية الحرة، وإنما هى بمراقبته وتقويمة وتوجيهه.

ويتخذ المشروع الخاص العديد من الصور والأشكال فهناك المشروع الفردى، وله مميزاته وعيوبه وهناك المشروعات التى تتخذ شكل شركات الأشخاص وهناك المشروعات التى تتخذ شكل شركات الأموال وعلى رأسها الشركات المساهمة. ولكل منها مميزاتها وعيوبها، وعموماً فكلها لا غنى عنها فى هيكل الاقتصاد القومى.

والمشروعات الخاصة، أيا كان شكلها تعد الأداة الرئيسة لإدارة وتسيير دفة النشاط الاقتصادى فى النظام الرأسمالى لأنه يقوم على مبدأ الملكية الخاصة أساساً.

وقد تتخذ المشروعات الخاصة شكل المشروع الفردى أو شكل شركة.

١) المشروع الفردى: هو المشروع الذى يمتلكه فرد واحد، يموله ويديره فى العادة بنفسه، ويتحمل ما يتحقق عنه من أرباح أو خسائر، ويعتبر هذا النوع من أقدم أنواع المشروعات، التى قامت عليها التجارة والحرف، وإن قلت أهميتها فى العصر الحديث، نتيجة لسيطرة الشركات الأكثر ملاءمة لمتطلبات الإنتاج الكبير، والحاجة إلى كميات هائلة من رأس المال.

وإن كان المشروع الفردى لا يزال يحتل أهمية لا بأس بها فى مجالات الزراعة والحرف والتجارة بسبب ما يتمتع به من سهولة التكوين. فتكوينه لا يتطلب إجراءات قانونية معينة. وإن تطلب الأمر بعض الإجراءات، تكون مقصورة على استيفاء بعض الاشتراطات التى ترعى مصالح المستهلكين، ويمكن إنجازها بتكلفة ووقت محدود.

ويتميز المشروع الفردى كذلك بتوفر الحافز لدى مالكه بالعمل والإخلاص، وذلك لما يوجد من علاقة مباشرة بين جهده ونتيجة هذا الجهد، الذى يعود عليه إما فى شكل أرباح أو خسائر، وهو صاحب الكلمة الأولى والأخيرة فى جميع القرارات، ومن ثم يتميز هذا النوع من المشروعات بسرعة البت واتخاذ القرارات، وإن كان يعاب عليه من هذه الناحية محدودية الخبرة، التى تقتصر على خبرة فرد واحد، كما أن مسئولية صاحب المشروع تكون غير محدودة، فجميع أمواله وممتلكاته سواء داخل المشروع أو خارجه تكون ضامنة لديونه التى ترجع إلى نشاط مشروعه.

٢) شركة التضامن: تكون فى هذه الشركة ملكية رأس مال المشروع موزعة بين عدد محدود من الأفراد، تتوفر فيما بينهم الثقة، وللشركة شخصية معنوية مستقلة عن شخصية الشركاء، ووجود قانونى مستقل عنهم. وتكون مسئولية الشركاء عن ديون الشركة مسئولية تضامنية فى كل أموالهم داخل الشركة وخارجها.

وشركة التضامن باعتبارها اتفاق تعاقدى بين عدد محدود من الأفراد، يكون من السهل تغيير أغراضها وزأس مالها وعضويتها بما يتناسب مع الظروف. فهى تتصف بالمرونة كما أن اشتراك أكثر من فرد واحد فى ملكيتها يتيح لها تعدد الخبرات، ويمكنها من جمع مقادير أكبر من رأس المال، تفوق ما يمكن أن يقدمه فرد واحد. وإن كانت لا تعد الوسيلة المناسبة لجمع

رأس المال من عدد كبير من الأفراد، لصعوبة توفر الثقة التامة بينهم، ولعدم تطلع الفرد الذى لا يميل إلى الاشتراك فى الإدارة إلى هذا النوع من الشركات، بسبب ما يقترن به من مسئولية غير محدودة.

٣) شركة التوصية البسيطة: تجمع هذه الشركة بين نوعين من الشركاء، الشركاء المتضامنون ولهم الحق فى إدارة الشركة ومسئوليتهم غير محدودة. والشركاء الموصون ومسئوليتهم محدودة بقدر حصصهم فى الشركة، ولا يحق لهم الاشتراك فى إدارة الشركة.

وبما يتمتع به هذا النوع من مسئولية محدودة للشركاء الموصون، يمكن من جمع مقادير كبيرة من رأس المال، أكثر مما هو فى استطاعة شركات التضامن، وإن كان ما يتيحه هذا النوع من الشركات من سلطات واسعة للشركاء المتضامنين مع إقصاء الشركاء الموصين كلية عن الإدارة، قد يسىء إلى حصص الموصين، خاصة إذا كانت مساهمة الشركاء المتضامنين المالية صغيرة بالنسبة للموصين.

وتعتبر شركة التوصية البسيطة إحدى أنواع شركات الأشخاص، ويقترب منها نوع يدخل فى عداد الشركات المختلطة، وهو شركة التوصية بالأسهم، وفيه تتمثل حصص الشركاء الموصين فى هيئة أسهم، وتكون مسئوليتهم محدودة بما لديهم من أسهم.

٤) شركة المساهمة: يتكون رأس مال هذه الشركة من الأسهم، التى تطرح إلى الجمهور للاكتتاب العام فيها. وتتمتع بشخصية قانونية منفصلة عن شخصية المساهمين فيها، التى تنقطع مسئوليتهم أمامها وأمام الغير بمجرد الاكتتاب فيها، وتعتبر مسئوليتهم مسئولية محدودة لا تتعدى قيمة ما ساهموا به من أسهم فى الشركة.

ويتمتع هذا النوع من الشركات بمقدرته الفائقة على تجميع مقادير كبيرة من رأس المال، لا يمكن توفيرها عن طريق أى نوع آخر من الشركات، وذلك لما يتمتع به قيمة السهم بالاعتدال، الأمر الذى يسمح لصغار المدخرين بالمساهمة فى أنشطة هذه الشركات، وكذلك لما تتمتع به الأسهم من قابلية للتداول، فيمكن التخلص منها بالبيع، والحصول عليها بالشراء من الأسواق المالية، وذلك علاوة على المسئولية المحدودة للمساهم، بحيث تصبح ممتلكاته الشخصية خارج الشركة بعيدة عن دائنى الشركة.

ولقد كان لابتكار هذا النوع من الشركات الفضل الأكبر فى توفير المبالغ الرأسمالية الهائلة، التى تطلبها الإنتاج الكبير، وإدخال التطورات التكنولوجية الحديثة فى مجالات الإنتاج الصناعى والمرافق العامة والمصارف وشركات التأمين. -

٥) الشركات ذات المسئولية المحدودة: استحدث المشرع المصرى هذا النوع من الشركات المختلطة، الذى يجمع ما بين شركات الأشخاص، فى كون أن عدد الشركاء محدود لا يتعدى الخمسون شخصاً، ويجمعهم فى العادة رابطة شخصية، وحق فى استرداد حصة الشريك الذى يبيع حصته للغير، طالما دفع فيها ما يدفعه الغير. ويتصف كذلك هذا النوع من الشركات بما تتصف به شركات الأموال من مسئولية محدودة للشركاء، فلا يحق لدائنى الشركة الرجوع على الشركاء بأكثر من حصصهم فى الشركة.

ويتصف تكوين الشركة ذات المسئولية المحدودة بالبساطة وعدم تعقد إجراءات التأسيس، ولا يحق لها الحصول على أموالها عن طريق الاكتتاب العام.

ويتميز بدوره من حيث الملكية بأنه مملوك للدولة كلية أو بنسبة غالية، كما أنه يستهدف تحقيق المصلحة العامة وليس تحقيق الأرباح. وليس معنى ذلك أن المشروع العام لا يحقق أرباحاً وإنما المهم أنه لا يتخذ من ذلك غاية وهدفاً نهائياً، اللهم إلا في حالات محدودة.

ويعد هذا اللون من المشروعات الاقتصادية دعامة النظام الاشتراكي، كما أن له وجوده المحسوس في النظام الرأسمالي، خاصة في مرحلته التدخلية. ولكن اليوم أخذ في الانحسار بسبب زوال النظام الاشتراكي من كثير من الدول التي اعتنقته وبسبب الاتجاه المتزايد حالياً نحو الخصخصة، والتي تعني تحويل المشروعات العامة إلى مشروعات خاصة.

وكما أن للمشروعات الخاصة العديد من الصور فكذلك المشروعات العامة، فهناك المشروعات العامة المباشرة وهناك المشروعات العامة المستقلة وهناك المشروعات العامة المختلطة حيث يشترك فيها مع الحكومة القطاع الخاص من خلال العديد من الأشكال.

وبالرغم مما يعاني منه المشروع العام من مشكلات تتعلق بإدارته وتشغيله فإنه في حدود معينة يعد أمراً ضرورياً في المجتمع لتحقيق العديد من الأهداف التي لا ينهض المشروع الخاص بالقيام بها. وبالتالي فإن الموقف الأمثل حياله هو في ترشيده وحسن إدارته وحسن إختياره. والمعروف أن الاقتصاد الإسلامي يعتمد على كلا المشروعين: الخاص والعام.

ثانياً: المشروعات العامة:

هي المشروعات التي تمتلكها وتديرها الحكومة أو إحدى الهيئات التابعة لها، وفي ذلك قد تنفرد أو قد يشترك معها الغير. ويهدف في الأساس المشروع العام إلى تحقيق مصلحة عامة، حتى وإن ترتب على ذلك بعد

الخسائر. وقد يهدف المشروع العام إلى تحقيق الربح، وهنا يقترب من المشروع الخاص.

وقد يبرر قيام المشروع العام من أجل حماية أمن الدولة والمحافظة على أسرارها، ويظهر ذلك في مشروعات الترسانات وصناعة الأسلحة. وقد يبرر من منطلق توفير موارد للميزانية العامة، كما في حالة احتكار الدولة لصناعات السجائر والمشروبات الكحولية. وقد تجد الدولة نفسها مضطرة لضرورات التنمية تولى إقامة بعض المشروعات الاستراتيجية بنفسها، وذلك لبطء ما تحققه هذه المشروعات من عوائد، بما لا يحفز القطاع الخاص على القيام بإنشائها، خاصة وأن هذه المشروعات تستلزم كميات كبيرة من رأس المال، وذلك مثل مشروعات صناعة الحديد والصلب.

ولقد استدعت ضرورات تعبئة المدخرات، وتوجيهها إلى المجالات الأكثر إلحاحاً لتنمية البلاد وإشباع الحاجات الأساسية للجماهير، قد استدعت هذه الضرورات اضطلاع حكومات العديد من الدول النامية بالعديد من المشروعات، خاصة الأكثر أهمية للاقتصاد القومي، وقيامها بإدارتها حفاظاً للمصلحة العامة.

وتوجد العديد من أشكال المشروعات العامة، التي تختلف من حيث ملكيتها وطريقة إدارتها، نذكر فيما هو آت.

١) المشروعات العامة المباشرة: هي المشروعات التي تنفرد السلطة العامة بملكيتها، وتتولى إدارتها بمفردها، وتتحمل ما يترتب على ذلك من مخاطر. فهي امتداد لسلطة الدولة، ولا تتمتع بكيان قانوني مستقل، وتدرج إيراداتها ونفقاتها عادة ضمن ميزانية الدولة، أو قد تلحق بالميزانية.

ومن أمثلة هذه المشروعات المصالح الحكومية التى تباشر نشاطها اقتصادياً، مثل مصلحة البريد ومصلحة السكك الحديدية وغيرها فى مصر قبل تحويلها إلى مشروعات عامة مستقلة.

ويعاب على هذا النوع من المشروعات، عدم الاستقلال القانونى، واختلاط ميزانيتها بميزانية الدولة، مما لا يؤدى إلى التعرف على مركزها المالى بدقة. كما أنها تكون مقيدة باللوائح والإجراءات الحكومية، بما يترتب عليه من عدم مرونة وبطء فى الإدارة. علاوة على التأثر بالاعتبارات السياسية، التى لا تتفق مع متطلبات الكفاءة الإنتاجية، وتؤدى إلى ارتفاع نفقة الإنتاج.

٢) المشروعات العامة المستقلة: وهى المشروعات المملوكة للدولة، وتتمتع بوجود قانونى مستقل، فلها شخصية معنوية مستقلة، وتخضع لإدارة مستقلة، ولها استقلال مالى عن ميزانية الدولة: ويعين لمثل هذه المشروعات مجلس إدارة غير قابل للعزل لمدة طويلة لضمان استقلاله التام عن الدولة.

ويتمتع هذا النوع من المشروعات بميزة تجنب مساوئ المشروعات العامة المباشرة التى ترجع إلى الاندماج الكامل فى الدولة، ولكن يعاب عليها عدم توفر الحافز الفردى لدى القائمين على إدارتها، علاوة على أن ما تتمتع به من استقلال قد لا يكون فى العادة مطلقاً، فقد تمنح إعانات من الدولة، وقد تؤول أرباحها إلى خزانة الدولة، كما هو الحال فى مصر.

٣) المشروعات شبه العامة أو المختلطة: ويشترك فى هذه المشروعات السلطة العامة مع الأفراد، ومن أشكالها ما يلى:

أ- مشروعات الامتياز: وفيها تعهد الدولة إلى فرد أو شركة امتياز استغلال مرفق عام ذى طابع اقتصادى لفترة معينة يقوم خلالها الملتزم بإدارة المرفق تحت إشراف ورقابة الدولة.

وقد تحدد الدولة كيفية الاستغلال، وقد تقدم للملتزم بعض الخدمات، أو تضمن له حد أدنى من الربح، وقد تشاركه فى الأرباح.

ويتميز هذا النوع من المشروعات بتوفر الحافز الفردى لدى الملتزم لإدارة المشروع بجد وإخلاص، وإن كان يعاب عليه ما ينشأ من مشاكل نتيجة للاختلاف فى تغير عقد الالتزام بين الملتزم والحكومة، وتعذر الرقابة عملياً عليه كما قد يهمل المرفق قرب نهاية فترة العقد، فتسوء الخدمة، وتهمل الإصلاحات والصيانة لها.

ومن أمثلة هذا النوع من المشروعات فى مصر ما يمنح من امتيازات لشركات التنقيب عن النفط، وما كان عليه الحال بالنسبة لامتياز مرفق مياه القاهرة ومرفق قناة السويس وترام القاهرة.

ب- مشروع المشاطرة: وهو مشروع مملوك للدولة، يتولى إدارته شخص أو شركة، فى مقابل أجر أو نصيب من الأرباح، على أن تتحمل الدولة بمفردها المخاطر.

ومن الواضح أن هذا المشروع يكون محرراً من الروتين الحكومى، وهو فى نفس الوقت يتميز بتوفر الحافز الفردى على إنجاحه، وإن كانت إدارته قد تسىء استغلال المشروع تحقيقاً لمصالحها الذاتية على حساب الأضرار بالصالح العام.

جـ- شركات الاقتصاد المختلط: تأخذ هذه المشروعات شكل شركة مساهمة، يشترك فى رأس مالها الأفراد والسلطة العامة، ويشارك كل منهما بنصيب فى إدارتها، وتحمل مخاطرها، وقد تكون مساهمة الدولة فى رأس المال، بحيث يمكنها من السيطرة عليها. وقد لا يكون نصيبها مرتفعاً، وتستطيع أن تخضعها لما تراه من اتجاهات، نتيجة لتفتت نصيب الأفراد على أعداد كبيرة منهم، وعدم مساهمتهم الإيجابية فى شئون الإدارة.

وتهدف الدولة من جراء مساهمتها فى بعض المشروعات على النحو المذكور، هو تحقيق الرقابة على نشاط هذه المشروعات، أو تشجيع الأفراد على الاستثمار فى مجالات معينة، أو لمجرد الرغبة فى استثمار بعض الأموال بهدف تحقيق الربح.

ويتمتع هذا النوع من المشروعات بالمرونة فى إدارته، وتوفر الحافز الفردى فى حسن توجيهه وإدارته، كما يؤدى إلى عدم تحمل الدولة كافة الاحتياجات الرأسمالية المطلوبة، لإنشاء ما ترى وجوب إنشائه من مشروعات، ويعفيها من تحمل مخاطرها بمفردها.

وإن كان اختلال التوازن بين سلطة ممثلى الدولة فى المشروع وممثلى الأفراد، قد يجعل المشروع قريباً من المشروعات العامة فى حالة تزايد سلطة الأولى، أو قد يؤدى إلى استغلال الأفراد لمساهمة الدولة فى تحقيق مصالحهم الذاتية فى حالة سيطرة الثانية.

المشروع التعاونى

التعاون إن هو إلا تنظيم اجتماعى واقتصادى فى مواجهة بقية التنظيمات. وهو وإن تماثل مع الشكلين السابقين للمشروع (الخاص والعام) من حيث أن الجميع يعمل فى المجال الاقتصادى ويستهدف إيجاد سلعة أو تقديم خدمة فإنه يتميز عنهما بميزات متعددة من أهمها ما يرجع إلى الملكية فقد وجدنا أنها فى المشروع الخاص هى ملكية فردية أو خاصة، وهى فى المشروع العام ملكية الدولة أو المجتمع. أما هى فى المشروع التعاونى فهى ملكية اجتماعية تعود إلى الأعضاء بنظام محدد، كذلك فإنه يتميز من حيث الهدف، فالهدف فى الخاص تحقيق الربح وفى العام تحقيق المصلحة العامة أما هنا فهو خدمة الأعضاء.

ومعنى هذا أن هناك مشروعات اقتصادية تقوم على أساس تنظيم التعاون.

وهى متعددة الأنواع، فهى بحسب المكان نجدها فى الريف كما نجدها فى الحضر، وهى بحسب المجال نجد منها الزراعية والصناعية والتجارية والخدمية. وهى بحسب طبيعة نشاط الأعضاء نجدها إنتاجية وكذلك استهلاكية.

وترتكز المشروعات التعاونية على قواعد معروفة ومبادىء تعاونية مشهورة لا داعى للخوض فيها هنا.

ومن المتعارف عليه إسلامياً ووضعياً أهمية التعاون. فقد حث عليه الإسلام فى أكثر من آية وحديث، ووضع له الإطار السليم الذى يجعله تعاوناً إيجابياً فعالاً مفيداً غير ضار قال تعالى: {وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان..} كذلك نجد العديد من الصور والأشكال التعاونية فى ظل المذاهب والأنظمة الوضعية وإذا ما نظمت المشروعات التعاونية بطريقة جيدة وإديرت الإدارة السليمة وروقبت الرقابة الحقيقية الديمقراطية فإنها كفيلة بتحقيق وتوفير المزيد من الخدمات المهمة لأعضائها، فتوفر لهم السلع والخدمات المختلفة، بنوعيات جيدة، وبأسعار معتدلة، وبأحجام ومقادير مطلوبة. ويمكن أن تمارس من خلال مختلف الفئات والطوائف الاجتماعية، مثل النقابات والأحزاب وأرباب الحرف المختلفة. وهى مطلوبة لتحقيق التوازن فى الاقتصاد القومى مع كل من المشروعات الخاصة التى تقوم بها الأفراد أو القطاع الخاص أو السوق، والمشروعات العامة التى تقوم بها الحكومة. أما هى فيمكن أن يقوم بها ما أصبح يعرف بذيوع بالمجتمع المدنى. ولا غنى لأى مجتمع فى استقراره وازدهاره وتقدمه عن وجود سوق جيدة وحكومة رشيدة ومجتمع مدنى صحيح.

ثالثاً: المشروعات التعاونية:

ظهرت الحركة التعاونية فى أوربا فى القرن التاسع عشر وكان يعتقد فى ذلك الوقت أن التعاون أحسن وسيلة لتحسين الحياة الاجتماعية، بالقضاء على استغلال وسيطرة رأس المال، والاستغناء عن الوسطاء، والرفع من شأن

العمال، وتمكينهم من إدارة دفة الإنتاج، فأنشئت جمعيات التعاون الاستهلاكية، وجمعيات التعاون الزراعية، والمصارف التعاونية، وجمعيات الإنتاج التعاونية. وكانت أكثر الجمعيات التعاونية نجاحاً الجمعيات الاستهلاكية، وأقلها نجاحاً الجمعيات الإنتاجية.

وتتميز المشروعات التعاونية بمجموعة من الخصائص الفريدة التى تميزها عن كلا المشروعات الخاصة والمشروعات العامة، وتتلخص فيما يلى:

١- تتصف المشروعات التعاونية بالنزعة الديموقراطية، فالانضمام إلى عضويتها مفتوح للجميع، يدفع قيمة الاشتراك، والذى يمثل عادة مبلغاً يسيراً يمكن لأى فرد دفعه، وقد يكون هناك حد أعلى لما يمكن أن يملكه العضو من حصص رأس المال ولا يجوز أن يحصل على ما يزيد عنه، وبصرف النظر عن ملكية كل عضو فى رأس المال، فهو لا يمتلك إلا صوتاً واحداً فى الإدارة.

وقد لاحظنا أن الأمر يختلف عن ذلك فى الشركات المساهمة، فلا يوجد حدود لما يمكن أن يشتريه الفرد من أسهم هذه الشركات، كما أن ما يتمتع به من تصويت فى الإدارة يتناسب مع نسبة ما يمتلكه من رأس المال.

٢- باب الاشتراك فى عضوية المشروعات التعاونية مفتوح باستمرار، فيمكن الانضمام إلى عضويتها من بعد بداية مزاولة الجمعية لنشاطها، بدفع نفس القيمة التى دفعها الأعضاء القدامى للحصول على حصة فى رأس المال، دون زيادة. فحجم رأس مال المشروع التعاونى فى تغير مستمر، فهو يزيد بزيادة حصص الأعضاء المنضمين إليها، وينقص بقدر حصص الأعضاء المنفصلين عنها.

- والأمر هنا يختلف كذلك عن حالة الشركات المساهمة، التى يتقرر مقدار رأسمالها منذ البداية، ويتعين الاكتتاب فيه بالكامل قبل صدور المرسوم المكون لها. ولا يجوز زيادة أو خفض مقدار رأسمالها إلا بأتباع إجراءات قانونية معينة. هذا وإن كانّ حجم رأس مال الشركة المساهمة يتصف بالثبات. إلا أن هذا لا يمنع أى مساهم من زيادة عدد ما يمتلكه من أسهم فى الشركة بالشراء من بورصة الأوراق المالية (سوق المال) إذا ما عرض مساهم آخر ما يمتلكه من أسهم فى الشركة للبيع فى البورصة، ومن ثم يمكن لأى فرد زيادة أو نقص ما يمتلكه من أسهم فى رأس مال الشركة المساهمة. وإن كان شراء أو بيع أسهم الشركة المساهمة قد لا يكون بنفس قيمة إصدار السهم فقد تزيد القيمة بتحسن أوضاع الشركة، وقد تقل بتعثر نشاط الشركة أو بتدهور الأوضاع الاقتصادية وكساد السوق.

٣- يتم توزيع عائد نشاط المشروع التعاونى على الأعضاء بحيث يتم الحصول على جزء محدود كنسبة من المساهمة فى رأس المال، والجزء الأكبر توزع على الأعضاء بنسبة مجهوداتهم أو مشترواتهم أو مبيعاتهم على حسب نوع نشاط المشروع التعاونى. كما أن جزءاً من رأس المال قد يستخدم فى توسيع نشاط المشروع وقد يستخدم جزءاً آخرَ فى الأغراض الاجتماعية والثقافية.

فالواضح أن الجزء الأكبر من عائد النشاط يرد إلى الأعضاء طبقاً لأنصبتهم فى تحقيق هذا النشاط، وبالتالى يكون لديهم الحافز لزيادة نشاط المشروع التعاونى. فيعتبر المشروع بالنسبة لعضو "منه وإليه" فالنظام التعاونى يسعى إلى التوفيق بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة، فهو ينظم المجتمع على أساس التعاضد بين أفراده، أخذاً بالشعار "الفرد للجماعة والجماعة للفرد". ويتم تحقيق هذا الهدف دون المساس بالملكية الفردية، بل

على العكس بتدعيم هذه الملكية وحمايتها وإيجادها لأكبر عدد من أفراد المجتمع.

وبعد التعرف على الخصائص العامة للمشروع التعاونى، ننتقل إلى التعرف على كل نوع من أنواع المشروعات التعاونية وخصائص كل منها فيما يلى(*):

١ – الجمعيات التعاونية للاستهلاك:

تقوم هذه الجمعيات بالبيع بالتجزئة للمستهلك النهائى، وتتكون هذه الجمعيات من مستهلكيها، فهم ملاكها وفى نفس الوقت عملاؤها، وبتكوينهم لهذه الجمعيات يستغنوا عن الوسطاء، وتعود عليهم ما تحققه هذه الجمعيات من كسب. فتبيع جمعيات التعاون السلع التى تتجر فيها بالأسعار السائدة فى السوق وما يتحقق من أرباح يتم توزيعه على الأعضاء بنسبة مشترواتهم على فترات دورية، بما يعنى فى النهاية بالنسبة للمستهلك الحصول على السلعة بسعر مناسب، بحيث يستعيد ما كان يمكن أن يحققه الوسيط من أرباح، فهى كما لو كانت مدخرة لدى صندوق للتوفير، يقوم باستردادها، وقد يحفزه ذلك على زيادة حصته فى رأس مال الجمعية، بما يؤدى إلى زيادة الاستثمار، وزيادة نشاط الجمعية.

وليس من حق العملاء من غير الأعضاء الحصول على أرباح، ولكن جرت عادة الكثير من تعاونيات الاستهلاك على منح العملاء غير الأعضاء نصف نسبة الأرباح التى تعطيها للعميل العضو، ولا تدفع هذه الأرباح نقداً،

(*) ارجع إلى: المرجع السابق – ص ص١١٨: ١٢٥؛ جامع مصطفى جامع (دكتور) – الحركة التعاونية – مؤسسة كليوباترا – القاهرة ١٩٨٢– ص ٦٢– ١١٥؛ حسن عبد العزيز حسن – دراسة اقتصادية لبعض نواحى صناعة الأثاث الخشبى بالجمهورية العربية المتحدة – معهد التخطيط القومى – غير منشورة – القاهرة – ١٩٦٤– ص ص ٢٤٧: ٢٥٥.

ولكن تقيد فى حسابهم إلى أن يصل مبلغ حساب العميل إلى ما يساوى حصة من حصص رأس مال الجمعية فتمنح له ويصبح عضواً بها.

ولا يمثل الهدف المادى (الربح) المسعى الوحيد الذى تسعى إليه هذه التعاونيات الاستهلاكية، فقد تخصص جزء من الأرباح للارتقاء بالأحوال المعيشية والاجتماعية للعاملين بها، وتمتنع عن بيع السلع التى قد تضر أعضائها، حتى ولو ترتب على ذلك التضحية بنسب مرتفعة من الأرباح، والمثال الواضح عن ذلك الامتناع عن بيع الخمور فى الجمعيات الموجوة فى المجتمع الأوربى.

وقد كان إنشاء أول جمعية تعاونية استهلاكية فى إنجلترا فى سنة ١٨٤، وقد حققت نجاحاً فائقاً، مما أدى حينئذ إلى انتشار هذه الجمعيات فى مختلف أنحاء إنجلترا إلى أن وصل تعاملها مع حوالى ثلث العائلات فى إنجلترا، وبلغت قيمة مبيعاتها إلى ما يساوى عشر الدخل القومى فى ذلك الوقت.

وقد عرف هذا النوع من جمعيات التعاون الاستهلاكى فى مصر، وإن كان نشاطه مقصور على إدارة مقاصف (كافيتريات) أو محال تجزئه بعض المؤسسات أو النوادى أو النقابات.

٢- جمعيات الائتمان التعاونية:

تهدف هذه الجمعيات إلى تسهيل الإقراض لأعضائها بسعر فائدة منخفضة، فيشترك الأعضاء فى تلك الجمعيات بمبلغ يسير من رأس المال، وتقوم الجمعية بتدبير الاقتراض من البنوك والهيئات ثم تقوم هى من بعد ذلك باقراض أعضائها مما يتجمع لديها من رأس مال وقروض بأسعار فائدة تقل عما كان يمكن لأعضائها تحمله بالاقتراض المباشر من البنوك فنظراً لمكانة جمعيات الائتمان التعاونية، وما تتمتع به من ثقة، يمكنها أن تحصل على

قروض بتكلفة وشروط أيسر عما يمكن أن يتاح لأى عضو من أعضائها باتصاله المباشر بالبنوك.

وقد كان أول ظهور هذا النوع من التعاونيات فى ألمانيا، بتكوين روابط من المنتجين وذوى الحرف الصغيرة تقوم بتسهيل الائتمان بالنسبة لهم، ويعد هذا الأسلوب فعالاً فى مواجهة مصاعب التمويل التى تواجه الحرفيين والصناعات الصغيرة وصغار المنتجين فى أى نشاط من الأنشطة الاقتصادية.

٣- جمعيات التعاون الزراعية:

تقوم هذه الجمعيات بالعديد من الوظائف فهى تقدم الأقراض إلى المزارعين للانفاق على العمليات الزراعية أو لتمويل أنشطة أو استثمارات زراعية معينة، فإذا اقتصر نشاطها على ذلك اعتبرت ضمن جمعيات الائتمان التعاونية. ولكن لا يقتصر نشاط جمعيات التعاون الزراعى على وظيفة التمويل فحسب، فهى تقوم كذلك فى الغالب بتوريد بعض مستلزمات الإنتاج للمزارعين، وتعمل على تسويق إنتاجهم بالإضافة إلى تأجير بعض الآلات الزراعية مثل جرارات الحرث وغيرها، وتأدية بعض الخدمات الزراعية مثل رش بعض المحاصيل لمقاومة الآفات أو تدخين أشجار الموالح إلى غير ذلك من العمليات التى قد توق قدرة معظم أعضائها منفردين. وقد تقوم الجمعية ببعض الأنشطة النموذجية، لكى تكون قدوة يقتدى بها الأعضاء، والمثال على ذلك مشروعات المناحل.

وقد ولدت الحركة التعاونية فى مصر فى بداية القرن العشرين على يد عمر لطفى(*)، حيث سافر إلى إيطاليا فى سنة ١٩٠٨ لدراسة نظام التعاون

(*) كان الباعث على استخدام التعاون كوسيلة لمساعدة وتقوية المزارعين ما تعرضت له البلاد من أزمة اقتصادية ومالية فى عام ١٨٧٢ وصلت إلى قمتها فى سنة ١٩٠٧، حيث نقصت الموارد المالية لدى المزارعين، وتدهورت حالتهم الاقتصادية بتراكم الديون عليهم، ففقد الكثير منهم أراضيهم لعدم تمكنهم سداد الديون التى أرتهم عليها المصارف الأجنبية بفائدة فاحشة. فتسللت ثروة المزارعين إلى أيدى بنوك الرهونات الأجنبية التى كانت تتمتع بنظام الامتيازات الأجنبية،=

الزراعى والتعاون الائتمانى، وبعودته أخذ ينشر الدعوة نحو التعاون، ولكن لم يتحقق صدى هذه الدعوى من الجانب الرسمى إلا بعد الحرب العالميه الأولى بصدور أول قانون للتعاون فى مصر فى سنة ١٩٢٣ يعترف بالحركة التعاونية ويعطى جمعياتها الشخصية الاعتبارية المستقلة. ومن بعده صدر قانون آخر فى سنة ١٩٢٧ ينظم التعاونيات فى جميع أوجه النشاط الاقتصادى. وتم استكمال ما بهذا القانون من نقص فى سنة ١٩٤٤ لمسايرة التطور فى الحركة التعاونية والظروف الاقتصادية. وأعطى القانون الجمعيات حق الاشتراك سوياً وتكوين جمعيات إقليمية لترعى مصالح الجمعيات، ونص كذلك على تأسيس اتحادات تعاونية إقليمية من الجمعيات المحلية والمشتركة للتفتيش والمراجعة على أعمال الجمعيات. كما نص على أنه يمكن لهذه الاتحادات التجمع في اتحادات على مستوى أعلى. وتم تحويل بنك التسليف الزراعى (السابق إنشاؤه فى سنة ١٩٣١) إلى بنك زراعى وتعاونى سنة ١٩٤٩، وزيادة رأسماله مناصفة بين الحكومة والجمعيات التعاونية، مما مكن جميع التعاونيات من الاستفادة بالخدمات المتكاملة لهذا البنك، فأخذت الجمعيات التعاونية فى النمو المطرد إلى أن جاءت ثورة ٢٣ يوليو فدخل التعاون مرحلة أخرى، تسمى بمرحلة التعاون الموجه، حيث الزم منتفعى الإصلاح الزراعى بالانضمام إلى جمعيات تعاونية إجبارية، واتسع الإشراف الحكومى على الجمعيات التعاونية.

وباتساع التدخل الحكومى فى الحياة الاقتصادية خاصة فى عقد الستينات حددت جهات الإشراف على التعاونيات فنقل فى سنة ١٩٦٢ الإشراف على التعاونيات الزراعية إلى المؤسسة المصرية التعاونية الزراعية العامة، ومن

---

*وخضع المزارعين كذلك لاستغلال السماسرة وبيوت التصدير الأجنبية فى تسويق المحاصيل الزراعية... إلخ.

ضمن ما كلفت الجمعيات التعاونية الزراعية بتنفيذه في هذه المرحلة، مشروع تنظيم الإنتاج الزراعى والدورة الزراعية.

وتعتبر حالياً الجمعيات التعاونية الزراعية فى مصر أهم أنواع التطبيق التعاونى فعددها يصل إلى حوالى ٦٠٠٠ جمعية تعاونية زراعية تضم فى عضويتها ما يقرب من أربعة ملايين عضو وتبلغ المساحة المنزرعة التى تخدمها مناطق هذه الجمعيات حوالى ستة ملايين فدان.

وقد صاحب الحركة التعاونية الزراعية فى المرحلة الأخيرة بعض مشاكل التنفيذ، التى جعلت المزارعين أعضاء الجمعيات يعزفون عن استخدام خدماتها، ويرجع ذلك فى الأساس إلى تحول الجمعيات التعاونية من جهاز اختيارى لتنفيذ رغبات الأعضاء إلى جهاز إدارى شبه تابع للدولة، يقوم بإدارته جهاز معين من قبل الحكومة، لا يربطه بمصالح المجموعة إلا حكم الوظيفة. كما ضعفت وتلاشت الرقابة على الجمعيات، وتدخلت إدارات عديدة فى الإشراف على أعمال الجمعيات، مما أدى إلى تنازع السلطات، المر الذى أدى إلى ارتباك أعمال الجمعيات، وفقد الثقة فى إمكان قيام الجمعيات بالأعمال المنوطة بها، نتيجة لابتعاد الجمعيات عن المبادئ التعاونية فى إدارتها.

٤- جمعيات الإنتاج التعاونية:

تتكون الجمعية التعاونية الإنتاجية من صغار المنتجين فى صناعة معينة أو تتكون من مجموعة من عمال صناعة معينة، بحيث يتولى هؤلاء العمال الإشراف على الإنتاج، وامتلاك أدوات الإنتاج، بالاستغناء عن طبقة أرباب العمل، وبالتالى تعود إليهم أرباح نشاطهم، فتقوم الجمعية بشراء المواد الخام، وتوزيعها على الأعضاء ليتولوا تصنيعها، ثم من بعد ذلك تقوم الجمعية بتصريف الإنتاج. وتتولى الجمعية كذلك تدبير ما يحتاجه النشاط من تمويل

من المصارف، وهى فى ذلك تكون فى مركز أفضل من أى عضو من أعضائها منفرداً فى الحصول على شروط تمويلية أيسر بتكلفة أقل، لما تتمتع به من ثقة أكبر ومقدرة أفضل فى السداد.

وليس بخاف أن نجاح هذا النوع من التعاونيات إذا ما قدر له النجاح - يحدث تغييراً كبيراً فى الأوضاع الاجتماعية، حيث يتم التخلص من طبقة أصحاب العمل، ويتولى العمال أو صغار المنتجين مقاليد الأمور ويصبحوا شركاء فى الملكية بجانب مساهمتهم فى العمل، فيحصلوا على الأجر مقابل عملهم بالإضافة إلى نصيب من الأرباح بنسبة مساهمتهم فى النشاط الإنتاجى للجمعية.

وقد كان أول ظهور هذا النوع من التعاونيات فى فرنسا، حيث أسست أول جمعية تعاونية إنتاجية فى سنة ١٨٣٤، وانتشرت الفكرة من بعد حصول العمال على استقلالهم السياسى فى سنة ١٨٤٨، وساعدت الحكومة على انتشار هذا النوع من التعاونيات، إلا أن ما تحقق من نجاح لهذه التعاونيات كان أقل من الآمال التى علقت عليه، فقد اقتصرت على نشاط الصناعات الصغيرة، ويرجع هذا للعديد من العقبات التى تجابه هذا النوع من التعاونيات وهى تتلخص فيما يلى:

١- نقص المقدرة التمويلية للأعضاء من العمال. فمدخراتهم بطبيعتها تكون محدودة إذا ما قورنت بالاحتياجات التمويلية الهائلة للصناعات الكبيرة التى تتطلب آلات ومعدات مرتفعة الثمن. هذا علاوة على عدم استعداد العامل لتوجيه كل مدخراته للاستثمار فى هذه الجمعيات، خوفاً من الخسارة وفقد كل ما يملك بالإضافة إلى مصدر رزقه، وعموماً لا يمكن أن تصل المقدرة التمويلية لمجموعات العمال لما تصل إليه إمكانيات المشروعات المساهمة فى

جمع المقادير الهائلة لرؤوس الأموال التى كان لها فضل إقامة المشروعات الصناعية العملاقة.

٢- نقص المقدرة الإدارية لطبقة العمال، وبالتالى تحرم الجمعية التعاونية من إمكانيات طبقة المديرين المحترفين، فيتولى إدارتها بعض العمال الأعضاء فى الجمعية، فيكونوا أقل كفاءة وأقل مقدرة للسيطرة على زملائهم، الذين فى استطاعتهم عزلهم من منصبهم إن أرادوا ذلك. وبدون شك فإن استئجار المدير الكفء قد يكون أمر يتعدى المقدرة المالية للجمعية، فلا يكون فى استطاعتها التمتع بخدمات هذه الطبقة التى تلعب دوراً كبيراً فى نجاح المشروعات الحديثة.

٣- انخفاض المقدرة التنافسية لتعاونيات الإنتاج فى تصريف إنتاج أعضائها، ويرجع هذا إلى المركز النسبى الأقل لإمكانيات التعاونيات الفنية من حيث الآلات ونظم الإنتاج والإشراف والإدارة بما يجعل إنتاجها أكثر كلفة وأقل جودة بالمقارنة بإنتاج المشروعات الكبيرة.

ولهذه الصعوبات لم يكن لتعاونيات الإنتاج نصيب كبير فى الانتشار، ولولا تدخل ومساندة الحكومات لنشاطها وتدخلها لدعمها لانتشرت، وتضاءل نشاطها. وقد اتجهت سياسة الحكومة المصرية فى أوائل الستينات إلى تشجيع انتشار هذا النوع من التعاونيات وذلك كأسلوب لمساندة الصناعات الصغيرة والحرفية المنتشرة فى أنحاء مختلفة من الجمهورية، وحمايتها من منافسة المشروعات الكبيرة، فأنشأت المؤسسة المصرية العامة للتعاون الإنتاجى والصناعات الصغيرة ووضعت التنظيم الخاص بالتعاونيات والذى يهدف إلى:

- تجميع الجهود الفردية المتناثرة للمشروعات الصغيرة فى إطار تعاونى يحقق التناسق والتكامل ويحقق مزايا التصنيع المجتمع من حيث الرقابة والتوجيه.

- تنمية الطاقات الكامنة وتوفير التدريب فى المستويات المختلفة لجميع المشتغلين بالصناعات الصغيرة والمنظمين لها.

- تطوير الصناعات الصغيرة وتنظيمها بصورة اقتصادية سليمة، ورفع المستوى الفنى لهذه الصناعات حتى تخلق لنفسها سوقاً رائجة، وتحقق للمنتج ربحاً مجزياً، ولذلك باعداد التصميمات اللازمة للمنتجات والمعدات وإجراء البحوث لتطور الخامات.

- تنظيم عمليات التسويق وتدبير القروض والمعونات المالية اللازمة.

وتضمن تنظيم التعاونيات إنشاء الجمعيات التعاونية لأصحاب الحرف فى قاعدة التنظيم وإنشاء وحدات "صيانة نموذجية" فى عواصم المحافظات لإنتاج نماذج نموذجية من سلع الصناعة والقيام بتدريب العمال الجدد ورفع مستوى تدريب العمال العاملين بالحرفة. هذا بالإضافة إلى إنشاء جمعيات صناعية بعواصم المحافظات للقيام بدور إشرافى ورقابى على الجمعيات التعاونية الإنتاجية، وتشتمل على مركز للتسويق يقوم بتوريد الخامات وتصريف منتجات الجمعيات، وإقامة ما قد يلزم من معارض، بالإضافة إلى تنظيم احتياجات التمويل وقد أنشىء فى هذا الوقت كذلك معهد للصناعات الصغيرة للقيام بالدور العلمى فى مجال دعم هذه التعاونيات.

ولكن هذا التنظيم لم يستمر كما خطط له وتعرض للعديد من العقبات التى لا مجال لذكرها هنا.

الفصل الخامس
نظرية العرض والإنتاج

تمهيد:

جرت العادة على أن يتناول العرض بمفرده أو مقروناً بالطلب، ومع ذلك فإننا قرناه بالإنتاج لما له به من صلة وثيقة، حيث إن الإنتاج يعد المتطلب الأساسى لوجود العرض. فلن تعرض سلعة فى السوق إلا بعد أن تكون قد أنتجت داخلياً أو خارجياً. وهذا لا ينفى ما للعرض من صلة وثيقة بالطلب، وذلك عندما نكون بصدد التعرف على الأسعار والأسواق. ولذلك فإننا وإن تناولناهما منفصلين فإننا سنعود لتناولهما بعد ذلك مقترنين. وكما كانت مسائل الاستهلاك والطلب عديدة ومتنوعة فكذلك الحال مع مسائل العرض والإنتاج. وكما سرنا فى تعاملنا مع مسائل الاستهلاك والطلب من حيث البساطة والاهتمام بالمحاور والأساسيات نسير هنا فى تعاملنا مع مسائل الإنتاج والعرض.

الإنتاج

من المحاور الأساسية التى نعرض لها فى تناولنا للإنتاج مفهومه وأهميته وعناصره ودالته وقوانينه ونفقاته. تاركين محور توازن المنتج لمقرر التحليل الجزئى، كما فعلنا مع توازن المستهلك فى الفصل السابق.

١ - تعريف الإنتاج وأهميته:

سبق أن ذكرنا أن الكثير من الأموال هى فى صورة موارد وليست سلعاً وخدمات جاهزة معدة للإشباع المباشر أو غير المباشر. ومن ثم فإنها تتطلب تدخلاً من الإنسان ليحور منها بحيث تصبح صالحة لذلك. ثم إنها وبفرض كونها سلعاً جاهزة فإنها قد تكون بعيدة عن متناول يد المستفيد منها فتحتاج إلى نقل وكل ما يتعلق به من خدمات وأنشطة. كما أنها قد تكون متاحة فى

زمن ما دون زمن آخر فتحتـاج إلي نقلها إلى هذا الزمـن، وهـو مـا يعـرف بالتخزين وما ينجم عنه من خدمات وأعمال. معنى ذلك كله أنه لابد من نشاط إنساني في هذه الأموال بغض النظر عن طبيعته وعن طبيعـة مـا ينجـم عنـه، طالمـا أن الذي ينجم هـو فـي النهايـة صلاحيـة المـال لإشباع الحاجـة. هذا النشاط البشرى هـو الذي تعورف عليـه اقتصاديـاً بالانتـاج. إذن الإنتـاج هـو نشاط إنساني واعي في الأموال يجعلها صالحـة لإشباع حاجـات الإنسان. أو بعبارة أخرى يكسب الأموال خاصيـة النفـع، ومـن ثـم فكثيراً مـا يقابلنـا هـذا التعريف للإنتاج هو خلق المنفعـة أو زيادتهـا. وتجـدر الإشـارة إلـى أن الفكر الاقتصادى قد تدرج وتطور في نظرته للنشاط الانتاجي، فلدى الفكر الطبيعـى كان قاصراً على النشاط الزراعى، ولدى أوائل الكلاسيك (سـميث، ريكـاردو، مالتس) دخل معه النشاط الصنـاعى، وبمجيىء ميـل آخـر الكلاسـيك القدامـى أنضم إليهما النشـاط التجـارى وسـائر وجـوه الخدمـات. وهكذا نجد الأنشطة الإنتاجية يمكن تقسيمها إلـى قسمين: أنشـطة إنتاجيـة سلعية، أى ينجـم عنهـا وجود سلع، وهى الأنشـطة الزراعيـة والأنشـطة الصناعيـة. وأنشـطة إنتاجيـة خدمية، أى ينجم وجود عنها خدمـات مثـل النقـل والتوزيـع والتـأمين والعـلاج والتعليم والتجارة وغيرها. والعبرة فى كونه النشاط إنتاجياً أو غير إنتاجى مـا ينجم عنه فإن تولد عنه منفعة لم تكن موجودة فهـو نشـاط إنتـاجى وإن ترتـب عليه زيادة فى مقدار المنفعة فهو نشاط إنتـاجى، وقـد مـيز الاقتصـاديون بيـن أنواع عديدة من المنافع، فهناك المفعة الأولية مثـل منفعـة المعـادن فـى بـاطن الأرض، وهناك المنفعة الشكلية مثل منفعة الخشب بعـد تحويـره إلـى منتجـات مثل الأبواب وهناك المنفعة المكانية، مثل المنفعة المترتبة على نقل السلعة من مكان تكثر فيه ولا طالب لها إلى مكان تقل فيه ويكثر طالبوها، وهناك المنفعة الزبانية مثل تخزين السلعة حيث يزيد الطلب عليها. وهناك منفعة الملكية مثـل كل الجهود التى تبذل فى جعل بعض الأشخاص يمتلكون سلعة مـا كالسمسـرة والتمويل .. الخ.

ومن ذلك يظهر لنا مدى أهمية الإنتاج فى حياة الإنسان وفى تطوره وإرتقائه وتحسن معيشته. ومن الملاحظات المهمة ذات الطرافة أنه إذا لم يترتب على تدخل الإنسان فى الموارد الطبيعية وجود أموال نافعة فإنه لا يسمى إنتاجاً. وهكذا فإن الإنتاج يوفر ويؤمن الاستهلاك للإنسان من جهة، ويقدم له دخولاً من جهة ثانية.

٢ - عناصر الإنتاج (Foctors of production):

قلنا إن الإنتاج عملية تشترك فيها عدة عوامل أو أشياء يترتب عليها وجود منفعة أو زيادة هذه المنفعة. ومعنى ذلك أنه حتى يحدث ويتم إنتاج ما لابد من وجود وتضافر عدة عوامل معاً. هذه العوامل هى ما يطلق عليها اقتصادياً عناصر الإنتاج. ومن ثم فإنه يمكن تعريف عناصر الإنتاج بأنها كل ما يشترك فى العملية الإنتاجية، أو كل ما تتوقف عليه العملية الإنتاجية.

وقد أختلف الاقتصاديون اختلافاً موسعاً فى موقفهم من عدد هذه العناصر، وطبيعة كل عنصر، والمصطلح الذى يطلق عليه. ولسنا فى حاجة هنا إلى الدخول فى معمعة هذه المواقف. ونكتفى بالإشارة إلى الموقف الشهير لهم فى ذلك، وهو الذى يرى فيها أربعة عناصر: العمل والأرض ورأس المال والتنظيم. والبعض يدمج الأرض فى رأس المال، والبعض يدمج التنظيم فى العمل، والبعض يدخل التكنولوجيا كعنصر إنتاجى مستقل، والبعض يجعلها كلها شيئاً واحداً. لكن التصنيف التقليدى الشائع والأكثر إفادة هو التصنيف الرباعى. وفيما يلى تعريف موجز بكل عنصر من هذه العناصر. دون الدخول فى استطرادات مطولة لها أماكنها الخاصة بها، ومن ثم فإن الجرى وراءها هنا وإن حقق بعض المنافع فإنه قد يجور على بساطة العرض وتسلسل الفكر والابتعاد عن لب وجوهر الموضوع، فمثلاً يمكن الاستطراد بصدد عنصر العمل إلى تناول السكان، وفى عنصر الأرض إلى تناول الموارد وأنواعها... إلخ لكن هذا النهج غير محبب لنا.

(أ) العمل (Labor): هو جهد عضلى أو ذهنى أو هما معاً يبذله الإنسان للإسهام المحدد فى العملية الإنتاجية. فمثلا فى مصنع ما نجد الساعى والمهندس والمحاسب والسكرتير ومدير المبيعات ومدير المشتريات والسائق والكهربائى وعامل الآلة والحارس... إلخ كل هؤلاء يقدمون للعملية الإنتاجية خدمة العمل. وأول من أهتم بهذا العنصر الإنتاجي واعتبره العنصر الرئيسى فى العملية الإنتاجية هو آدم سميث فى الفكر الاقتصادى الغربى، وقد سبقه فى ذلك العديد من العلماء فى الفكر الاقتصادى الإسلامى وأشهرهم فى ذلك ابن خلدون. وعموماً فإن عنصر العمل هو باتفاق الاقتصاديين على اختلاف مذاهبهم هو عنصر الانتاج الفعال والإيجابى بمعنى أنه بدون العمل أو الجهد البشرى لا تحقق العوامل الأخرى المالية أية منفعة تذكر.

ولأهمية هذا العنصر ولتشعب مسائله فإنه كثيراً ما تفرد له دراسات مستقلة، فله علاقة بالفقر والتوزيع وله علاقة بالتنمية، وله علاقة بالتخطيط.. إلخ. وقد يظن أن التقدم العلمى والتقنى الحديث قلل من أهمية العمل فى العملية الانتاجية والتى باتت تعتمد وتدار من خلال الآلات بمعونة أقل عدد ممكن من الأيدى العاملة. لكن هذا الفهم غير دقيق، حيث إن الذى قام باختراع وابتكار وتطبيق هذه الآلات إنما هو الإنسان وعمله. وهو فى النهاية الذى يتولى إدارتها وتشغيلها. والصواب من القول والذى لا يمكن الجدال حوله هو أن التقدم التقنى أثر كثيراً فى هيكل العمل وبنيانه فجعله فى الكثير من العمليات الإنتاجية بغض النظر عن طبيعتها ومجالها هو عمل ماهر مدرب وليس عملاً أمياً خاماً.

والمعروف أن الإنتاج يتطلب توفر هذا العنصر بالحجم المناسب والنوعية المناسبة. وهذا يتوقف على عوامل ومحددات على رأسها حجم السكان ونموهم، وكذلك العملية التعليمية.

(ب) الأرض (Land): وأحياناً يطلق عليها الموارد الطبيعية (Nutural Resources) وأحيانا يطلق عليها اسم الطبيعة. والمقصود بها كل

الموارد اللازمة فى عملية الإنتاج والتى لم يكن للإنسان مدخل فى وجودها. واشهر أمثلتها سطح الأرض والتربة والمعادن والأنهار والبحار أى أنها تشمل المواد الأولية التى لم يسهم الإنسان في إيجادها، مثل المعادن في جوف الأرض والغابات الطبيعية، وكذلك تحتوى على مصادر الطاقة والقوى المحركة مثل اندفاع المياه وقوة الرياح، وأخيراً فإن من أهم محتوياتها سطح الأرض، الذى لا غنى للإنسان عنه في زراعته ومعاشه. والملاحظ أن بعض هذه الموارد متجدد وبعضها ناضب. وعلى الإنسان أن يحسن استخدام هذه الموارد بنوعيها، حيث لا غنى له عنها فى إنتاجه وتقدمه. فمهما تقدم الإنسان علمياً وتكنولوجياً فلا غنى له عن الموارد الطبيعية، وعليه أن يدرك خطأ مقولته القديمة من أن الموارد الطبيعية فى كثير من أنواعها غير قابلة للنفاد والزوال. فالواقع أثبت أنه ما من مورد فى مأمن من التدهور والنفاد.

(جـ) رأس المال (Capital): هو سلعة أو منتج لا يستخدم لأغراض الاستهلاك المباشر وإنما للإسهام فى إنتاج سلع أخرى. وهو مفهوم واسع، فهو يحتوى على كل ما عدا عنصرى العمل والتنظيم وعنصر الأرض. وأمثلته عديدة منها الآلات والتجهيزات والمبانى والمعدات، ومنها المواد الخام طالما نقلت من مكانها إذا ما كانت طبيعية، ونصف المصنعة، ومنها المواد المساعدة من زيوت وتشحيم ووقود وغير ذلك؛ ومن ثم فهو يحتوى على ما يعرف برأس المال الثابت وما يعرف برأس المال المتداول.

وهذا العنصر يلعب دوراً رئيسياً فى العملية الانتاجية، من حيث زيادة الإنتاج وارتفاع الإنتاجية وتقليل التكلفة واختصار الوقت وتحسين إنتاجية الأرض، وكفاءته في تحقيق هذه المهام تتوقف على اعتبارات عديدة، منها نوعية وكيفية استخدامه، ونوعية عناصر الإنتاج الأخرى.

ولهذا المصطلح فى لغة الاقتصاد والمحاسبة والإدارة العديد من الأنواع. والذى نقصده هنا هو ما يعرف برأس المال العينى أو الحقيقى. فهذا هو الذى يعد عنصراً من عناصر الإنتاج. وتوفير هذا العنصر يتطلب من

الإنسان القيام بعمليتين: أولاً الإدخار وثانياً الإستثمار. ثم إنه يتطلب تقدماً علمياً وتقنياً، حتى يتمكن الإنسان من اختراع وابتكار الآلات والأجهزة المختلفة.

(د) المنظم (Entrepreneur): عناصر الإنتاج الثلاثة السابقة تحتاج إلى التضافر والتوالف مع بعضها البعض بنسب محددة. وإلا فمجرد وجودها أو حتى اجتماعها لا يغنى فى الإنتاج شيئاً، إن مثلها مثل كمية من الطوب والأسمنت والحديد والأرض والعمال فهل مجرد ذلك يوجد أو ينشىء أو يبنى عمارة؟ إن الأمر فى حاجة إلى شخص يقوم بالتوليف بين هذه العناصر بطريقة معينة. وهذا الشخص هو الذى يطلق عليه اقتصادياً المنظم. وبالتالى فإن أهمية عنصر التنظيم أو المنظم فى العملية الانتاجية لا تقل شأنا عن أهمية بقية عناصر الانتاج. ويمكن تلخيص وظيفة المنظم فى المشروع بأنه يقوم بالتأليف بين عناصر الانتاج، كما أنه يتحمل مخاطر المشروع، وقد يكون مالكاً له كلياً أو جزئياً. وفى المشروعات الفردية والشركات الشخصية لا تثور مشاكل حيال التعرف على المنظم فهو صاحب المشروع أو صاحب حصة فيه. ومن ثم فهو مدير للمشروع أو مؤلف بين عناصر الانتاج وهو متحمل للمخاطر التى قد تنجم. لكن فى ظل شركات المساهمة نجد وظيفة الإدارة عادة ما تنفصل عن وظيفة الملكية وتحمل المخاطر فهل المنظم فيها هم المساهمون أم مجلس الإدارة؟ خلاف بين الاقتصاديين.

هذه كلمة سريعة عن عناصر الانتاج، ومنها يتضح أن الإنتاج فى النهاية يتطلب توافر وتضافر الإنسان والمال. ويلاحظ أن عناصر الإنتاج تسهم فى العملية الإنتاجية من حيث ما تقدمه لها من خدمة إنتاجية فالإنسان يقدم خدمة العمل وخدمة التنظيم، والأرض تقدم خدمة الأرض، ورأس المال يقدم خدمة رأس المال. كما يلاحظ أن التمييز يدق كثيراً بين عنصر الأرض وعنصر رأس المال، فهما من حيث المبدأ متغايران، الأرض مخلوق إلهى لا مدخل للإنسان فى ذلك ورأس المال مصنوع بشرى. ومع ذلك فكثيراً ما يتدخل الإنسان فى الموارد الطبيعية بالتحسين والتطوير. ومن النادر أن نجد

أرضاً زراعية لم تمسسها يد إنسان. كذلك نجد التمييز يدق بين العمل والتنظيم فكلاهما جهد بشرى. لكن العمل جهد محدد معين منصب على جزء أو قطاع معين فى العملية الإنتاجية. أما التنظيم فهو جهد عام شامل مهيمن على كل جوانب العملية الإنتاجية.

٣- دالة الإنتاج (Production Function):

لاحظنا فيما سبق أن الإنتاج عملية تحتوى على شقين أو طرفين؛ الشق الأول عناصر الإنتاج والشق الثانى المنتجات (Products). وتمثل عناصر الإنتاج مدخلات العملية (Imputs) وتمثل المنتجات مخرجات العملية (Outputs). ومعنى ذلك أننا أمام علاقة فنية دالية تربط بين متغرين؛ عناصر الإنتاج والمنتجات. وهكذا فإنه لاحداث تغيير ما فى حجم أو نوعية المنتجات علينا بالضرورة إحداث تغيير ما فى حجم أو نوعية عناصر الإنتاج.

وهناك قوانين طبيعية تحدد هذه العلاقة تسمى بقوانين الغلة أو الإنتاج أو الإنتاجية.

٤- قوانين الإنتاج:

هى قوانين فنية تحكم العلاقة بين عناصر الإنتاج والمنتجات، أى تحكم مقدار التأثير الذى يحدثه التغير فى كمية عناصر الإنتاج على كمية المنتجات. وللتعرف على هذه القوانين افترض الاقتصاديون حالتين؛ الحالة الأولى تغير أحد العناصر فقط، والحالة الثانية تغير كل العناصر. فى الحالة الأولى سموا القانون الحاكم قانون النسب المتغيرة والحالة الثانية سموا القانون الحاكم قانون الغلة للحجم. وفيما يلى تعريف بهذين القانونين.

(أ) قانون النسب المتغيرة (Law of Variable Proportions):

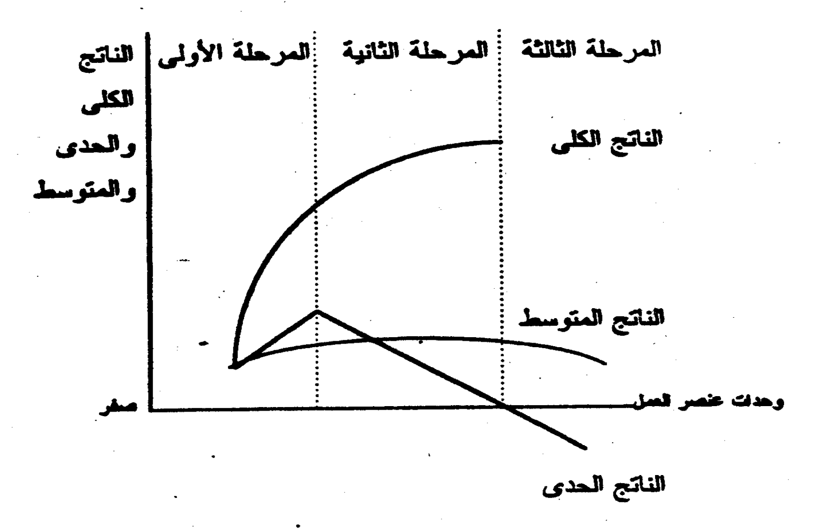
بفرض أننا أمام عنصرين فقط من عناصر الإنتاج، أى أن العملية الإنتاجية تتم من خلال هذين العنصرين، وهذا لمجرد التسهيل والتبسيط فى

التحليل فقط وإلا فإن النتيجة واحدة حتى لو طبقنا الكلام على الواقع، وهو وجود العناصر الإنتاجية الأربعة، طالما أننا نغير واحداً منها فقط ونثبت الباقي. فلو فرضنا أننا فى مشروع زراعى يعتمد على قطعة أرض ثابتة المساحة وعدد من العمال "عنصر العمل" متغير. وقمنا بتغيير حجم عنصر العمل فقط، فما الذى يحدث لمقدار الناتج الزراعى؟ إن الناتج الزراعى يصنف فى تلك الحالة إلى ناتج كلى (total) وناتج متوسط (Avrage) وناتج حدى (Marginal). والناتج الكلى مجموع الناتج المتحصل عليه من مجموع عناصر الإنتاج. والناتج المتوسط هو ما تنتجه وحدة عنصر الإنتاج المتغير ويكون بقسمة الناتج الكلى على عدد وحدات عنصر العمل هنا، والناتج الحدى هو ما تنتجه وحدة عنصر العمل الأخيرة أو هو الإضافة التى تضيفها الوحدة الواحدة من العنصر الإنتاجى المتغير. ويكون ذلك بطرح ناتجين كليين متتاليين.

وبالمثال يتضح المقال: لنفرض أننا أمام مشروع يعمل بعنصرين فقط من عناصر الإنتاج "للتبسيط" أحدهما ثابت والآخر متغير، كما هو مبين فى الجدول التالى.

عنصر الانتاج الثابت الأرض	عنصر الانتاج المتغير "والعمل"	الناتج الكلى	الناتج المتوسط	الناتج الحدى	مراحل القانون أو مراحل الغلة
١ فدان	١	١٠	١٠	١٠	تزايد الغلة (المرحلة الأولى)
١ فدان	٢	٣٠	١٥	٢٠	
١ فدان	٣	٦٠	٢٠	٣٠	
١ فدان	٤	١٠٠	٢٥	٤٠	
١ فدان	٥	١٣٠	٢٦	٣٠	تناقص الغلة (المرحلة الثانية)
١ فدان	٦	١٥٠	٢٥	٢٠	
١ فدان	٧	١٦٠	٢٢,٨	١٠	
١ فدان	٨	١٦٠	٢٠	صفر	
١ فدان	٩	١٥٠	١٦,٧	- ١٠	الغلة السالبة (المرحلة الثالثة)
١ فدان	١٠	١٣٠	١٣	- ٢٠	

وقبل أن نعلق على هذا الجدول قد يكون من المفيد تصويره فى رسم بيانى مع التغاضى عن الدقة الرقمية فى الشكل. وهو على النحو التالى:



التعليق على الجدول والشكل: من الملاحظ أنه بثبات أحد العناصر وتغير العنصر الثانى بالزيادة فإن الناتج الكلى يتزايد فى البداية "المرحلة الأولى" بمعدل متزايد، وكذلك يتزايد الناتج المتوسط والناتج الحدى. وتسمى هذه المرحلة بمرحلة تزايد الغلة. وفيها نجد أن الناتج الحدى دائماً أكبر من الناتج المتوسط.

ثم بعد ذلك وباستمرار تزايد عنصر الانتاج المتغير فإن الناتج الكلى يتزايد لكن بمعدل متناقص. ونجد أن الناتج المتوسط يتناقص، وكذلك الناتج الحدى، وتسمى هذه المرحلة مرحلة تناقص الغلة. وفى بدايتها يكون الحدى أكبر من المتوسط ثم يصير أقل منه.

ثم بعد ذلك وباستمرار تزايد عنصر الإنتاج المتغير فإن الناتج الكلى يتناقص وكذلك يتناقص كل من المتوسط والحدى وقد يصبح الحدى سالباً. وعلاقة الكلى بالحدى تشير إلى أن الكلى عندما يثبت فى زيادته يكون الحدى صفراً. وطالما أن الكلى متزايد حتى ولو بمعدل متناقص فإن الحدى يكون موجباً ولا يكون سالباً إلا عندما يكون الكلى متناقصاً. والعبرة بالتسمية "تزايد أو تناقص الغلة" هى أساساً بالنظر إلى الناتج الحدى.

وتجدر الإشارة إلى أن المشروع لا يقف فى انتاجه عند المرحلة الأولى كما أنه لا يصل إلى المرحلة الثالثة. ومعنى ذلك أن مرحلة الانتاج الفعلية عادة هى المرحلة الثانية. وهى بالدقة تكون فى منطقة منها. نخرج من ذلك بأن الذى يحكم سلوك المنتجات عند تغير عنصر إنتاجى واحد وثبات الباقى هو قانون يسمى قانون النسب المتغيرة. حيث نسبة توليف عناصر الإنتاج تتغير من وضع لوضع. وأحياناً بل كثيراً ما يطلق عليه قانون الغلة المتناقصة (The law of diminishing returns) مع أنه فى الحيقية يحتوى على مرحلة تزايد الغلة ومرحلة تناقص الغلة ومرحلة سلبية الغلة. ولكن لكون المشروع لا ينتج إلا فى مرحلة تناقص الغلة فقط أطلق على القانون تناقص الغلة. والحق أن الثانى هو المرحلة الثانية للأول، وهذا القانون من حيث طبيعته هو قانون طبيعى وليس قانوناً اقتصادياً وإن استخدمه الاقتصاديون. ومن حيث نطاقه هو قانون عام ينطبق على كل مجالات النشاط الإنتاجى زراعياً كان أو صناعياً أو خدمياً ولا يقف عند الزراعة فقط كما تصور الكلاسيك القدامى. ثم إنه يستمد تفسيره من فكرة الإحلال بين عناصر الإنتاج من حيث إمكانيتها من جهة وعدم كمالها من جهة ثانية، وبالتالى فهناك توليفة مثلى بينها تحقق أقصى ناتج حدى ممكن. وما عداها لا يحقق ذلك. وفى النهاية يمكننا صياغة قانون تناقص الغلة على النحو التالى:

"عند زيادة وحدات أحد عناصر الإنتاج بمقادير متساوية مع ثبات بقية العناصر فإنه بعد حد معين سوف يتناقص كل من الناتج الحدى والناتج المتوسط".

وينطبق هذا القانون عند زيادة عنصر واحد مع ثبات بقية العناصر، وكذلك عند زيادة كل العناصر مع ثبات عنصر واحد، وأيضاً عند تغير الجميع لكن بنسب متفاوتة. والحالة الأولى هى الشائعة لدى الدراسات الاقتصادية.

(ب) قانون الغلة للحجم (Law of Returns to scale):

هنا التعامل فى حالة تغير كل عناصر الإنتاج وليس عنصراً واحداً كما كان الحال مع القانون السابق. فنفرض أننا قد زدنا كل العناصر المستخدمة، أى أننا بعبارة أخرى غيرنا حجم أو نطاق المشروع، مثل القيام بزيادة العمال وزيادة مساحة الأرض فى مثالنا السابق. فما الذى يحدث لكمية الناتج؟ شىء طبيعى أن يزيد الناتج، لكن المعول عليه أو محل النظر هنا هو معدل زيادة الناتج وليس مجرد زيادته فهل يزيد الناتج بنفس نسبة زيادة حجم المشروع؟ فمثلاً لو ضاعفنا حجم المشروع هل يتضاعف حجم الناتج أم تكون زيادته بأكثر من الضعف أم بأقل منه. وهل تظل نسبة أو معدل الزيادة ثابتة مهما زدنا فى حجم المشروع أم أنها تتغير من حجم الحجم؟ على أية حال فإن الاحتمالات متعددة، فإذا زادت كمية الانتاج بنفس نسبة زيادة عناصر الانتاج فإن هذه الحالة تسمى ثبات الغلة بالنسبة للحجم (Constant Return to scale).

وإذا زادت الكمية المنتجة بنسبة أقل كنا أمام تناقص الغلة بالنسبة للحجم (Decreasing).

وإذا زادت الكمية المنتجة بنسبة أكبر كنا أمام تزايد الغلة بالنسبة للحجم (Increasing).

وفى بعض الحالات تظهر غلة الحجم التزايد أولاً ثم الثبات ثم التناقص.

– **أسباب تزايد الغلة بالنسبة للحجم:** قلنا إنه من المعتاد عندما يأخذ حجم المشروع فى الكبر فإن الإنتاج يزيد بنسبة أكبر من نسبة زيادة الحجم.

ويمكن تفسير ذلك من خلال عاملين على الأقل: الأول إمكانية التخصيص وتقسيم العمل والاستفادة من الآلات المتخصصة والأيدى العاملة المتخصصة. والمعروف أن التخصص وتقسيم العمل يحقق المزيد من الإنتاج، بينما لا يتمكن من الاستفادة من ذلك الحجم الصغير للمشروع لارتفاع التكاليف. الثانى عدم قابلية بعض عناصر الإنتاج للتجزئة.

وبالتالى فلا يستطيع الحجم الصغير الحصول على احتياجاته منها بالمقدار المناسب، فمثلاً هناك آلات خلط الأسمنت الضخمة ذات الكفاءة العالية لكنها لا تصلح إلا فى المبانى الكبيرة، أما المبانى الصغيرة فلا تستفيد منها لأنه لايوجد منها آلات صغيرة الحجم وهكذا. ولهذا كانت المشروعات الكبيرة نسبياً أفضل من المشروعات الصغيرة من هذه الناحية، إضافة إلى ما يتوفر لها مما يعرف بالوفرات الأخرى مثل تخفيض نفقات النقل والتمويل والتأمين والتخزين والشراء... إلخ.

- **أسباب تناقص الغلة بالنسبة للحجم.** من الناحية النظرية لو ظلت الغلة تتزايد بتزايد الحجم لما توقفت المشروعات عن الكبر والضخامة، لكن الواقع بخلاف ذلك، إذ عند وصول حجم المشروع إلى مستوى معين تثبت الغلة، ثم بعد ذلك تتناقص. وهذا ما يضع قيداً على التوسع والكبر فى أحجام المشروعات. وأهم العوامل المسئولة عن تناقص الغلة بعد وصول حجم المشروع إلى مستوى معين القيود الادارية والإشرافية والرقابية، إضافة إلى ارتفاع نفقات النقل والتسويق والشراء، فقد تلجأ المشروعات الكبيرة إلى الحصول على الموارد والسلع من جهات متعددة وبعيدة وأن تسوق منتجاتها فى جهات عديدة ومتباعدة، الأمر الذى يحملها نفقات نقل أكبر. وكذلك قد تضطر إلى شراء مواد أقل جودة وإلى عمالة أقل مهارة وتدريباً. ونتيجة لهذه الوفرات السلبية فإن المشروع بدلاً من توسعه الكبير يفضل زيادة عدد وحداته.

وعموماً فإن هناك ما يعرف بالحجم الأمثل للمشروع (Optimum size) وهو الحجم الذى عنده تكون النفقة المتوسطة فى أدنى مستوى لها.

٥- نفقات الإنتاج (Costs of production):

المشروع الاقتصادى الذى يمارس عملية انتاج السلع والخدمات بهدف بيعها وتحقيق الأرباح هو مشروع يتحمل نفقات وأعباء وتكاليف حتى يتمكن من إنجاز العملية الإنتاجية. فهو فى حاجة إلى عناصر الإنتاج على اختلاف أنواعها، أو بعبارة أخرى فى حاجة إلى كل ما تتطلبه وتحتاجه العملية الإنتاجية. وحصول المشروع على هذه العناصر والمستلزمات ليس مجاناً وإنما بمقابل لأصحاب هذه العناصر والمستلزمات. ومن الفرق بين النفقات أو التكاليف وبين الإيرادات يتولد الربح أو الخسارة، وحيث أن المشروع عادة ما يستهدف تحقيق أفضل الأرباح فإن ذلك يتطلب - ضمن ما يتطلب تقليل تكاليف الإنتاج.

ويختلف الاقتصاديون مع المحاسبين فى تحديدهم لنفقات الإنتاج. فهى لدى الاقتصاديين قيمة كل ما يحصل عليه المشروع من عناصر ومستلزمات بهدف القيام بالإنتاج. بغض النظر عن أى اعتبار آخر وسواء تم بالفعل دفع هذا القيم لصاحبها أم لا. وسواء أكان صاحبها هو مالك وصاحب المشروع أم لا. وبعبارة أخرى سواء قيدت فى الدفاتر أم لم تقيد وسواء أكان هناك التزام قانونى بدفعها أم لا.

حتى إن الربح العادى يدخل فى عداد النفقات. أما النفقة لدى المحاسبين فهى ما كان هناك التزام قانونى بها أو هى ما قيدت فى الدفاتر. وبالتالى لا يدخل فيها إيجار المحل إذا كان مملوكاً لصاحب المشروع ولا أجرة أو مرتب صاحب المشروع إن كان هو القائم عليه، ولا فائدة أمواله. ومن الواضح أن المفهوم الاقتصادى أولى بالاعتبار عند دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات. فهى تبين بدقة أعباء المشروع ونفقاته. وهناك تقسيمات متعددة

للنفقات منها ما يرجع إلى نوعية عنصر الإنتاج المتحصل عليها فنجد الأجر والربح والفائدة والربح، وهذه سوف ندرسها مفصلة فى فصل التوزيع.

ومنها ما يرجع إلى علاقتها بحجم الإنتاج وبالتالى فمنها الثابت ومنها المتغير. ومنها ما يرجع إلى الكلية والجزئية. فمنها الكلية ومنها المتوسطة ومنها الحدية. وفيما يلى تعريف بهذه الأنواع.

(أ) النفقة الكلية: هى مجموع ما يتحمله المشروع من نفقات. فمثلاً فى نهاية العام وجد أحد المشروعات أن جميع نفقاته طول العام بلغت ١٠٠٠٠٠ جنيه فإن النفعة الكلية لهذا المشروع خلال هذا العام هى مائة ألف جنيه.

(ب) النفقة الحدية: هى الزيادة فى النفقة الكلية الناجمة عن زيادة الانتاج بوحدة من المنتجات.

فمثلاً لو كان إنتاج عشر وحدات يتكلف خمسين جنيهاً وإنتاج إحدى عشرة وحدة يتكلف خمسة وخمسين جنيهاً فإن النفقة الحدية عند ذاك هى (٥٥- ٥٠) = ٥ جنيهات.

(جـ) النفقة المتوسطة: هى نفقة الوحدة الواحدة من المنتجات أو هى نصيب الوحدة المنتجة من النفقات وتعرف من خلال قسمة النفقة الكلية على عدد الوحدات المنتجة.

أما بالنسبة للتغير والثبات فى مقدار النفقة فإننا نجد:

(أ) النفقة الثابتة: وهى تلك النفقة التى لا تتغير بتغير حجم الناتج لكنها تتغير بتغير حجم المشروع. بعبارة أخرى هى النفقة التى يتحملها المشروع القائم بغض النظر عن حجم إنتاجه، بل بغض النظر عن ممارسته الفعلية للإنتاج أم لا. فمثلاً إيجار المحل هو مبلغ ثابت سواء فتح المحل أم لا وسواء عمل طول اليوم أم بعضه. وكذلك مرتب الموظفين، وفائدة القروض التى تم الاتفاق عليها، وأشتراك الكهرباء والمياه، وثمن الآلات.. إلخ. كل هذه ونظائرها تعتبر نفقات ثابتة. ومع أن هذه النفقات ثابتة طالما بقى حجم

المشروع على حاله فإنها تصبح متغيرة بتغير حجم المشروع، وعادة ما يكون ذلك فى الأجل الطويل.

(ب) النفقة المتغيرة: هى تلك النفقة المرتبطة بمقدار الإنتاج، بل وبوجوده وعدمه. فهى توجد بوجوده وتزول بزواله، وتزيد بزيادته وتنقص بنقصانه. ومن إمثلتها أثمان المواد الخام وأجور عمال الإنتاج (بالإنتاج أو القطعة) ومقابل استهلاك المياه والكهرباء وما يناظرها.

وهذا التقسيم للنفقات له أهميته عند دراسة توازن المشروع وعند اتخاذه لقرار ممارسة الإنتاج أو التوقف عنه. وعموماً فإن هذا التقسيم مرتبط بالزمن ويفرق الاقتصاديون هنا بين ثلاثة أزمنة، الزمن القصير والزمن المتوسط والزمن الطويل. ويلاحظ أنه فى الأجل الطويل تصبح كل التكاليف متغيره أما فى القصير نفعاً وتكون كلها ثابتة وفى المتوسط يتضح التمييز بينهما والعبرة فى الطول والقصر هى المدة التى يمكن خلالها تغيير عناصر الإنتاج كلها أو بعضها.

ويلاحظ أن النفقة الكلية تجمع بين عناصر ثابتة وعناصر متغيرة. ومعنى ذلك أن هناك نفقة كلية إجمالية وهناك نفقة كلية ثابتة وهناك نفقة كلية متغيرة.

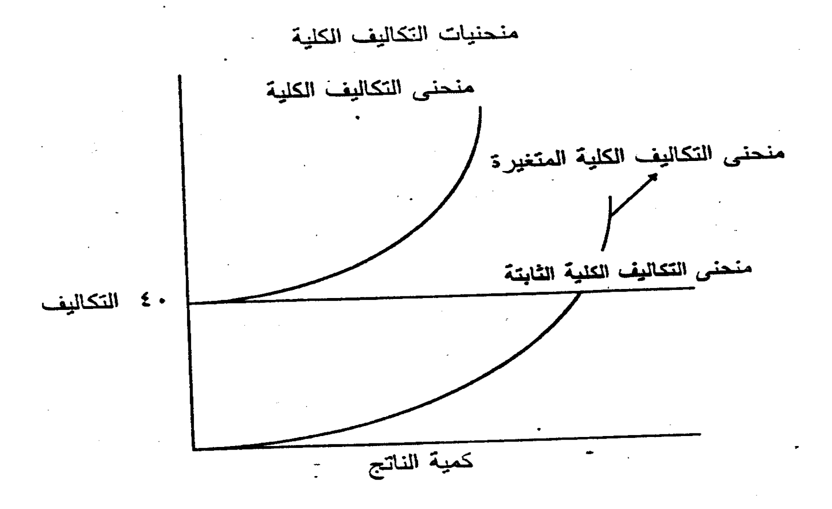
كذلك الحال فى النفقة المتوسطة. أما النفقة الحدية فهى نفقة متغيرة فقط (هل تعرفين السبب؟).

وفيما يلى تصوير حسابى وبيانى لهذه النفقات:

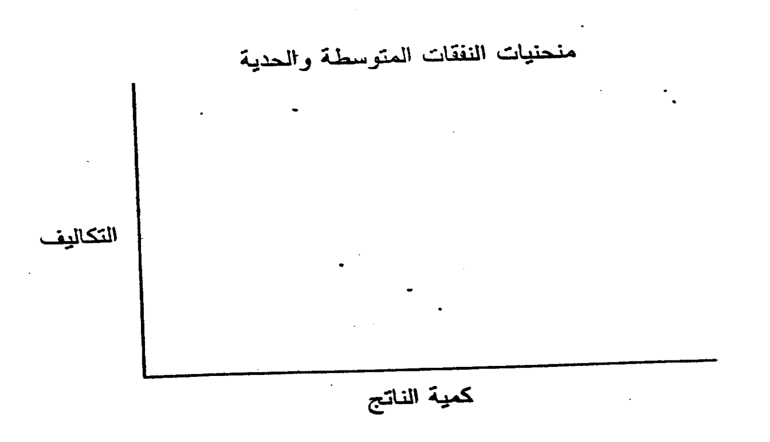
جدول للنفقات الكلية والمتوسطة والحدية لأحد المشروعات

وحدات المنتج	التكاليف الكلية الثابتة	التكاليف الكلية المتغيرة	التكاليف الكلية	التكلفة المتوسطة الثابتة	التكاليف المتوسطة المتغيرة	التكاليف المتوسطة	التكاليف الحدية
٠	٤٠	٠	٤٠	-	-	-	-
١	٤٠	٣	٤٣	٤٠	٣	٤٣	٣
٢	٤٠	٥	٤٥	٢٠	٢,٥	٢٢,٥	٢
٣	٤٠	٦,٢	٤٦,٢	١٣,٣	٢,١	١٥,٤	١,٢
٤	٤٠	٧,٤	٤٧,٤	١٠	١,٩	١١,٩	١,٢
٥	٤٠	٨,٤	٤٨,٤	٨	١,٧	٩,٧	١
٦	٤٠	٩,٨	٤٩,٨	٦,٧	١,٦	٨,٣	١,٤
٧	٤٠	١١,٤	٥١,٤	٥,٧	١,٦	٧,٣	١,٦
٨	٤٠	١٤,٨	٥٤,٨	٥	١,٩	٩,٦	٣,٤
٩	٤٠	٢١,٢	٦١,٢	٤,٤	٢,٤	٦,٨	٦,٤
١٠	٤٠	٢٨	٦٨	٤	٢,٨	٦,٨	٦,٨

منحنيات التكاليف الكلية



منحنيات النفقات المتوسطة والحدية



ملاحظات:

١- التكاليف الكلية الثابتة مقدارها ثابت ولا علاقة لها بحجم الناتج ولا تبدأ من نقطة الأصل (صفر) لماذا؟

٢- التكاليف الكلية المتغيرة تتغير بتغير حجم الناتج. وتبدأ من نقطة الأصل وتتزايد بتزايد حجم الناتج، بمعدل متناقص فى البداية، ثم بمعدل متزايد بعد ذلك. وقد ظهر ذلك بوضوح على منحنى التكلفة الحدية حيث يهبط فى البداية ثم يعاود الارتفاع بعد ذلك.

٣- التكاليف الكلية الاجمالية الشاملة للثابتة والمتغيرة، تتغير بتغير حجم الناتج من جراء تغير العنصر المتغير فيها. ويلاحظ أن منحناها لا يبدأ من نقطة الأصل (لماذا؟) وأن شكلها يناظر ويشابه منحنى التكلفة الكلية المتغيرة (لماذا؟) وأن المسافة الرأسية بينه وبين منحنى التكلفة الكلية المتغيرة ثابتة. (لماذا؟).

٤- منحنى التكلفة المتوسطة الثابتة ينحدر من أعلى لأسفل بزيادة الإنتاج (لماذا؟) فهو متناقص ولا يتزايد.

٥- منحنى التكلفة المتوسطة يهبط ثم يصعد (لماذا؟).

٦- من خلال التأمل فى شكل منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية يمكن الخروج بالعديد من النتائج. ومتروك للدارسة استخراج ذلك.

ويترك باقى جوانب التكاليف وكذلك موضوع الإيرادات لمقرر التحليل الجزئى.

العرض (Supply)

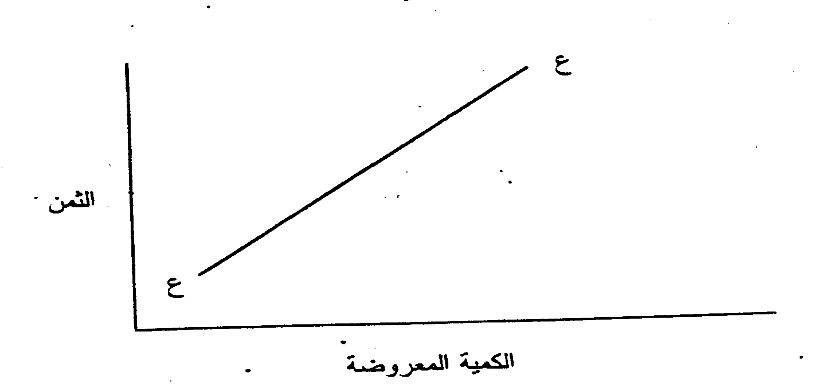
الدارس الملتفت يدرك أن منهجية تناول موضوع العرض لا تختلف عن منهجية تناول موضوع الطلب، ولذلك فإنه يتوقع مبدئياً المسائل التى ستكون محل البحث هنا.

١- تعريف العرض: هو الكمية التى يرغب فى عرضها البائع عند ثمن معين فى وقت معين، ومن ثم فهو يمثل علاقة بين أثمان مفترضة وكميات مقابلة لها. والكميات المعروضة تتحدد من خلال الثمن من جهة ومن خلال عوامل أخرى من جهة أخرى.

٢- جدول العرض: يمكن تصوير العلاقة بين الكميات المعروضة والأثمان فى شكل جدول على النحو التالى:

الثمن	٥	٨	٤٠	١٣	١٥	١٧
الكمية المعروضة	صفر	٤	٧	١٠	١٥	٢٠

ومن خلال هذا الجدول يمكن رسم منحنى العرض فى الشكل البيانى التالى:



٣- لاحظنا أن هناك علاقة بين الثمن والكمية المعروضة وأن هذه العلاقة طردية وليست عكسية وأن المتغير المستقل فيها هو الثمن والمتغير

التابع هو الكمية المعروضة، وبالتالى يمكن الخروج بتعميم يعرف بقانون العرض، وصيغته على النحو التالى:

كلما ارتفع سعر السلعة أو الخدمة زادت الكمية المعروضة منها والعكس صحيح مع ثبات العوامل الأخرى على حالها.

٤- تفسير قانون العرض: فى هذه المرحلة المبتدئة من الدراسة يكفى هنا القول بأن طردية العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة أمر طبيعى يتفق وسلوك المنتج الذى يستهدف تحقيق المزيد من الأرباح، ومن ثم فإن كل ارتفاع فى الثمن هو بمثابة إغراء له على المزيد من العرض. لاقتناص هذه الأرباح. يضاف إلى ذلك أنه كلما زادت الكمية المعروضة فعادة ما تزيد نفقاتها، وبالتالى فمتى تحدث هذه الزيادة فى العرض فإن البائع أو المنتج فى حاجة إلى سعر مرتفع عن ذى قبل حتى يعوض هذه النفقات المتزايدة.

٥- استثناءات قانون العرض: مع أن القاعدة العامة تقول بزيادة العرض عند ارتفاع الثمن فإن هناك حالات لا تنطبق فيها هذه القاعدة، فهناك على سبيل حالات العرض الثابت، حيث لا يتأتى زيادة الإنتاج ويكون ذلك فى الفترة القصيرة جداً أو ما تسمى بفترة السوق إذ فى تلك الحالة لا تتجاوب الكمية المعروضة مع ارتفاع الثمن أيا كان.

كذلك هناك ما يعرف بحالات العرض المرتد أو المتراجع. وذلك عندما يكون عارض السلعة أو الخدمة يحتاج إلى مبلغ معين ثم بعد ذلك لا يتأثر سلوكه بأى تغير يطرأ على الثمن، بل ربما يقلل من عرضه كلما زاد الثمن. واشهر مثال على ذلك عرض العمل، فلدى البعض من العمال نزوع بأنه بعد ارتفاع الأجر إلى حد معين فإن العامل يقلل من عرضه لعمله أو لساعات عمله، ولذلك يأخذ منحنى عرض العمل فى تلك الحالة هذا الشكل.

ع

الأجر

ع

ساعات العمل

وأيضاً هناك حالة التوقعات، فقد يتوقع البائع المزيد من الارتفاع السعرى فيحجم عن المزيد من العرض عند بداية الارتفاع، وقد يتوقع المزيد من الهبوط السعرى، فيقبل على المزيد من العرض عند بداية هبوط السعر.

٦- ظروف العرض: كما رأينا عند دراسة الطلب أن الكمية المطلوبة لا تتأثر فقط بسعر السلعة أو الخدمة. وإنما بعوامل أخرى يطلق عليها ظروف الطلب فإن نفس الحال نواجه به هنا فهناك ظروف العرض التى تؤثر بدورها فى الكمية المعروضة وأهمها مايلى:

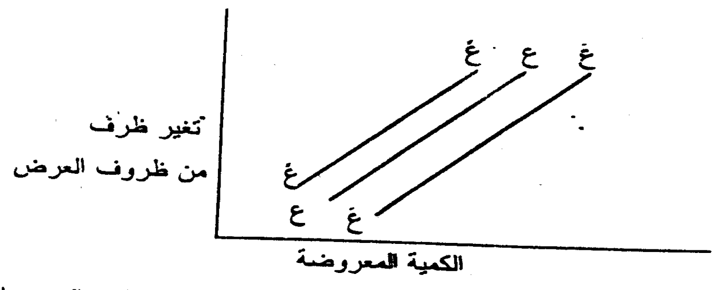
(أ) نفقة الانتاج: إن نفقة الانتاج وما يعتريها من تغيرات بالزيادة أو النقص تؤثر جوهرياً فى الكمية المعروضة بغض النظر عن الأثمان السائدة فى السوق. وبالتالى قد تزيد الكمية المعروضة أو يزيد العرض رغم أن السعر لم يرتفع وبالبحث نجد وراء ذلك هبوط نفقة الإنتاج والعكس صحيح. ونفقات الإنتاج تتأثر بالتقدم التقنى وبتغير الأسلوب الفنى للإنتاج.

(ب) أثمان السلع الأخرى نلاحظ أن المنتج أو البائع يتأثر فى عرضه لسلعته ليس فقط بثمنها أو بنفقة إنتاجها وإنما كذلك بأثمان السلع الأخرى المنافسة للسلعة محل العرض، والتى يمكن أن يتوجه إليها بالعرض فمثلاً

صاحب قطعة الأرض الزراعية يمكن أن ينتقل من إنتاج القمح إلى إنتاج الخضار نتيجة لارتفاع أسعاره ومن ثم تقل الكمية المعروضة من القمح لا لانخفاض سعره ولا لارتفاع تكلفة إنتاجها وإنما لارتفاع اسعار السلع الأخرى التي تنافس القمح على قطعة الأرض الزراعية.

(جـ) العرض المتصل أو المتكامل: أحيانا نجد العرض لسلعة ما مرتبطا تماماً بعرض سلعة أخرى مثل عرض لحوم الأغنام وعرض الصوف. ومن ثم فقد يزيد عرض الصوف لا لشيء إلا لأن عرض اللحوم قد زاد.

وتجدر الملاحظة بأن التغير في ظروف العرض يحدث الانتقال إلى منحنى عرض جديد وليس التحرك على نفس المنحنى القديم. كما هو الحال سواء بسواء عند ظروف الطلب، فالتغير في السعر يحدث تمدد أو انكماش منحنى العرض أما التغير في ظروف العرض فإنه يحدث الانتقال إلى منحنى عرض جديد فوق القديم أو تحته، على النحو التالي:



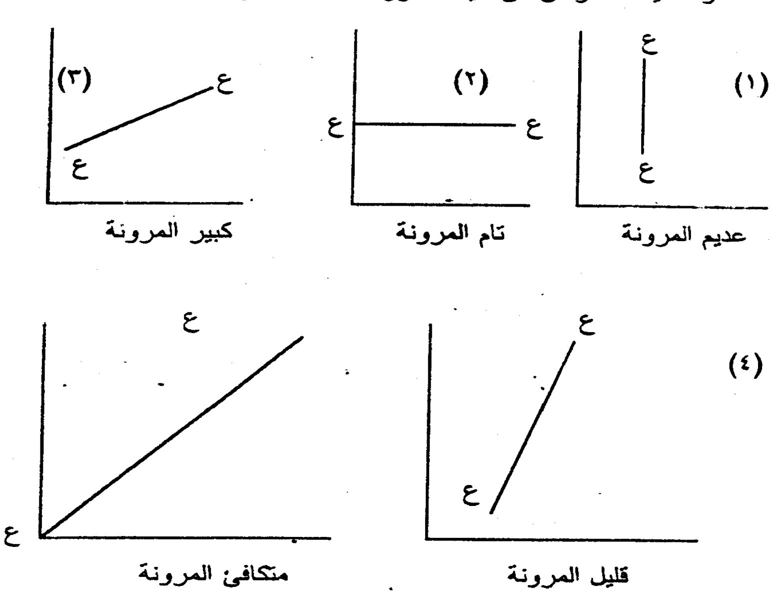
٧- مرونة العرض: لو نقلنا ما سبق أن قلناه في مرونة الطلب إلى هنا مع تبديل كلمة الطلب بكلمة العرض لكان موقفنا صحيحاً ومقبولاً.

فتعريف مرونة العرض لا يختلف عن تعريف مرونة الطلب، إنه مدى استجابة الكمية المعروضة للتغير في الثمن. وتقاس بالمقياس العددي أو الحسابي كما تقاس بالمقياس الهندسي.

- ومقياسها العددى هو $\frac{\text{التغير النسبى فى الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبى فى الثمن}}$

وأشكالها خمسة. فقد يكون العرض عديم المرونة وقد يكون لانهائى المرونة وقد يكون قليل المرونة وقد يكون كبير المرونة وقد يكون متكافىء المرونة.

ومنحنيات العرض من حيث المرونة تأخذ الصور التالية



ومعامل مرونة العرض لا يختلف عن معامل مرونة الطلب إلا فى شىء جوهرى هو أنه موجب وليس سالباً (لماذا؟).

٨- العوامل المحددة لمرونة العرض. أهمها عامل الزمن. فقد يكون الزمن من القصر بمكان بحيث لا يسمح إطلاقاً بتغير الكمية المعروضة، وقد

يكون قصيراً نسبياً فيسمح بتغير محدود فى الكمية المعروضة، وقد يكون طويلاً بحيث يسمح بتغير كبير فى الكمية المعروضة. كذلك نجد مدى توفر بدائل لعناصر الانتاج أو بعبارة أخرى مدى قدرة عناصر الانتاج على الاستخدام فى إنتاج أكثر من سلعة. يضاف إلى ذلك نفقة الإنتاج. فكلما أمكن زيادة الإنتاج مع عدم تحمل نفقة اضافية كبيرة كلما كان العرض مرناً.

٩- أهمية مرونة العرض: تفيد عند رسم السياسة السعرية فعندما يكون العرض مرناً فإن قدرة المنتجين على رفع السعر تكون كبيرة حيث بإمكانهم تقليل كمية العرض.

أما إذا كانت مرونة العرض قليلة فإن قدرتهم على رفع السعر تكون محدودة لعدم تمكهم من تخفيض الإنتاج، كذلك فإنها تفيد عند التفكير فى عملية نقل عبء الضريبة. وأيضاً فإنها تؤثر فى مدى تقلبات الأثمان فى السوق. فكلما كانت كبيرة فإنة عند هبوط السعر فإن البائعين يقللون من الكمية المعروضة مما يوقف التدهور المتزايد فى مستوى الأسعار. والعكس صحيح.

أساسيات توازن المنتج

Equilibrium of the firm

يصل المنتج إلى وضع التوازن إذا كانت الكمية التى ينتجها تحقق له أقصى قدر ممكن من الأرباح، وتسمى كمية الإنتاج عندئذ بالكمية التوازنية والتى تتحقق عندما يتقاطع منحنى الإيراد الحدى للمنتج مع منحنى التكاليف الحدية إلا أن شكل منحنى الإيراد الحدى يختلف حسب نوع السوق الذى يعمل فى ظلها المنتج والتى قد تكون:

١- سوق المنافسة الكاملة. Perfect Competitiem

٢- سوق الاحتكار. Menepely

٣- سوق المنافسة الاحتكارية. Mempelistis

٤- سوق احتكار القلة. Oligapely

ونتناول فيما يلي دراسة توازن المنتج في كل من سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار، أما فيما يتعلق بسوق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة فنكتفي بعرض خصائص كل سوق والفروض التي تقوم عليها تاركين التوازن فيهما لمرجع متخصص في الاقتصاد الجزئي.

أولاً: توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة

قبل أن ندرس توازن المنتج في حالة المنافسة الكاملة يجدر بنا أن نشير إلى الشروط التي تقوم عليها المنافسة الكاملة والتي تتلخص فيما يلي:

١- وجود عدد كبير من البائعين والمشترين:

يتطلب هذا الشرط وجود عدد كبير من المشترين أمام كل منتج يمكن أن يبيع لهم منتجاته، كما يتطلب وجود عدد كبير من البائعين أمام أي مشتري ليشتري السلعة منهم. فإذا كان السعر الذي يعرض به أحد المنتجين مرتفعاً عن السعر الذي يعرض به الآخرون (سعر السوق) فإن المشترين سيقومون بالشراء من المنتجين الآخرين الذين يعرضون بسعر السوق فيضطر ذلك المنتج إلى تخفيض السعر الذي يبيع به إلى مستوى السعر السائد في السوق، وهنا يفترض أن أي مشتري يمكن أن يختار أي منتج دون تمييز بينهم.

ولا يمكن لأي بائع مهما كانت الكمية التي يعرضها للبيع في السوق أو أي مشتري أيا كانت الكمية التي يشتريها من السوق أن يؤثر على السعر السائد في السوق إذ أن وجود عدد كبير من البائعين والمشترين في السوق يجعل نصيب كل منهم سواء في العرض الكلي أو الطلب الكلي في السوق فمثلاً لا يؤثر في السعر السائد في السوق. فإذا قلل أي منتج من عرضه للسلعة فلن يحدث أي قصور في عرض هذه السلعة يؤد إلى ارتفاع في سعرها، وإذا زاد أي منتج من عرضه للسلعة فلن يحدث ذلك فإننا في

العرض الكلى لها يؤدى إلى تخفيض سعرها، وعلى الجانب الآخر إذا ضاعف أى مشترى من طلبه على السلعة فلن يحدث ذلك فائضاً فى الطلب يسفر عن زيادة فى سعرها، وإذا خفض أى مشترى من طلبه على السلعة أو حتى توقف تماماً عن طلبها فلن يؤدى ذلك إلى نقص الطلب عليها مما يؤدى بسعرها إلى الانخفاض.

٢- تجانس وحدات السلعة المعروضة فى السوق:

لكى تتحقق حالة المنافسة الكاملة يجب أن تكون جميع وحدات السلعة المعروضة فى السوق متجانسة تماماً بحيث لا يمكن لأى مشترى أن يميز بين الوحدات التى يعرضها أى منتج معين وتلك التى يعرضها منتج آخر وبذلك لا يكون لدى أى مشترى مبرر لتفضيل سلعة يعرضها أى منتج على سلعة يعرضها منتج آخر، ويساعد ذلك التجانس على أن يسود السوق سعر واحد بالنسبة للسلعة الواحدة.

٣- العلم التام بأحوال السوق:

يجب أن يتوفر العلم التام لدى البائعين والمشترين بمواصفات السلعة والسعر السائد فى السوق، ويتضمن ذلك سهولة علم جميع المنتجين بأى طريقة جديدة أقل تكلفة لإنتاج السلعة بحيث لا يستأثر بذلك منتج دون آخر، ولذلك ففى ظل سيادة المنافسة الكاملة يجب ألا يكون هناك أى حقوق اختراع تعطى أحد المنتجين الحق فى استخدام طريقة جديدة أقل تكلفة لإنتاج السلعة دون غيره وعلى الجانب الآخر يكون المشترى على علم تام بمواصفات السلعة وسعرها وما تقدمه له من منفعة.

٤- حرية الدخول إلى أو الخروج من السوق:

لأى منشأة لا تحقق أرباحاً من إنتاج سلعة ما الحرية فى أن تتحول إلى إنتاج سلعة أخرى وذلك بفرض أن عوامل الإنتاج المستغلة فى إنتاج السلعة

يمكن تطبيعها لإنتاج سلعة أخرى بسرعة وبدون تكلفة تذكر. فإذا قل الإيراد وارتفعت تكاليف إنتاج سلعة ما فإن ذلك من شأنه أن يضطر بعض المنشآت إلى الخروج من السوق بحثاً عن إنتاج سلعة أخرى تحقق منها أرباحاً. وعلى الجانب الآخر فإن زيادة الإيراد ونقص تكلفة الإنتاج لسلعة ما قد يغرى كثيراً من المنشآت على الدخول فى السوق منتجة لهذه السلعة، ويفترض فى حالة المنافسة الكاملة سهولة دخول أى منتج أو منشأة إلى أو خروجه من السوق، وينطبق هذا الشرط أيضاً على المشترين حيث يفترض عدم وجود أى مانع يحول دون دخولهم إلى السوق أو خروجهم منه.

٥- دوال الإيراد فى حالة المنافسة الكاملة:

تتكون دوال الإيراد لأى منتج من دالة الإيراد الكلى ودالة الإيراد الحدى ودالة الإيراد المتوسط وفيما يلى نتناول باختصار كلا من هذه الدوال وكذلك العلاقة بين كل منها وبين السعر فى حالة المنافسة الكاملة.

أ- الإيراد الكلى: Total Reveaue

يتحدد الإيراد الكلى للمنشأة فى حالة المنافسة الكاملة بحاصل ضرب الكمية التى تبيعها المنشأة فى السعر السائد فى السوق، ففى الشكل التالى حيث يمثل المحور الأفقى الكمية المباعة ويمثل المحور الرأسى الإيراد نجد أن الإيراد الكلى يأخذ شكل خط مستقيم موجب الميل يمر بنقطة الأصل، وباعتبار أنه خط مستقيم فإن ميله يكون ثابتاً مما يدل على أن السعر الذى يبيع به المنتج يكون ثابتاً مهما بلغت الكمية التى يبيعها إذ أن ميل خط الإيراد الكلى هو معدل التغيير فى الإيراد الكلى بالنسبة للكمية المباعة.

فإذا فرضنا أن الكمية المباعة هى س وأن السعر السائد فى السوق هو ع فإن الإيراد الكلى يتحدد كما يلى:

الإيراد الكلى = الكمية المباعة × سعر البيع.

∴ أ ك = م. ع

∴ ميل المنحنى الإيراد الكلى = $\frac{\text{معدل التغير فى الإيراد الكلى}}{\text{معدل التغير فى الكمية المباعة}}$ = $\frac{\text{د(س ع)}}{\text{د س}}$ = ع

∴ ميل منحنى الإيـراد الكلـى = السـعر وهـو مقـدار ثـابت مهمـا بلغت الكيمة المباعة.

ب- الإيراد الحدى: **Murgainl Reverue**

يعرف الإيراد الحدى للمنشأة بأنه إيراد الوحدة الأخيرة من المبيعات أى أنه هو التغير فـى الإيـراد الكلـى نتيجـة تغير الكميـة المباعـة بوحـدة واحـدة، ولذلك فهو يعرف رياضياً بأنه المشتقة التفاضليـة الأولـى لدالـة الإيـراد الكلـى بالنسبة للكمية المباعة أى أن:

الإيراد الحدى = $\frac{\text{(أ ك)}}{\text{د س}}$

∴ أ ح = $\frac{\text{د (س ع)}}{\text{د س}}$

∴ أ ح = ع

كما يعرف الإيراد الحـدى بيانيـاً بأنـه الميـل الثـابت لخـط الإيـراد الكلـى والذى أثبتنا أنه يساوى العسـر إذ أن زيـادة المبيعـات بـأى وحـدة سيدر علـى المنشأة مبلغاً ثابتاً هو إيراد هذه الوحدة أى السعر والذى يعتبر ثابتـاً أيـا كـانت الكمية التى يبيعها المنتج (المنشأة).

جـ- الإيراد المتوسط: **Average Reverue**

يعرف الإيراد المتوسط بأنه متوسط نصيب وحدة المبيعـات مـن الإيـراد الكلى وهو يساوى خارج قسمة الإيراد الكلى على كمية المبيعات أى أن:

الإيراد المتوسط : $\frac{\text{الإيراد الكلى}}{\text{كمية المبيعات}}$

$$\therefore \text{أ م} = \frac{\text{أ ك}}{\text{س}}$$

$$\therefore \text{أ م} = \frac{\text{س ع}}{\text{س}}$$

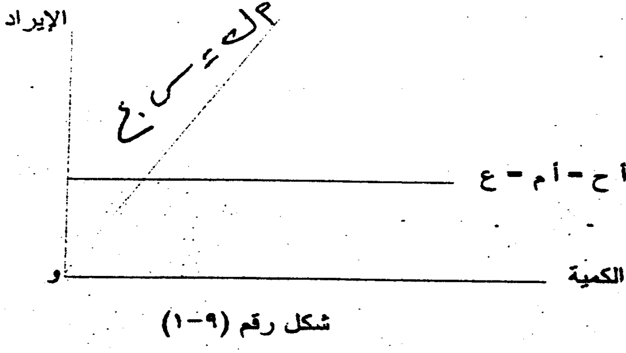
$$\therefore \text{أ م} = \text{ع}$$

من (١) ، (٢) ينتج أن:

أ ح = أ م = ع

أى أنه فى حالة المنافسة الكاملة يكون:

الإيراد الحدى = الإيراد المتوسط = السعر، وذلك كما فى الشكل التالى:



شكل رقم (٩-١)

من ذلك يتضح أنه فى حالة المنافسة الكاملة نجد أن الإيراد الحدى (وهو الزيادة فى الإيراد الكلى نتيجة زيادة كمية المبيعات بوحدة واحدة) لابد وأن يتساوى مع السعر إذ أن المنتج (المنشأة) يبيع أى وحدة ينتجها بالسعر السائد فى السوق، أى أن سعر السلعة هو الإيراد الإضافى نتيجة بيع أى وحدة من المبيعات، وكذلك فإن الإيراد المتوسط يتساوى أيضاً مع السعر إذ أن جميع الوحدات المباعة تباع بنفس السعر ولذلك فإن تساوى كل من الإيراد

الحدى والإيراد المتوسط والسعر أمر حتمى بالنسبة لأى منشأة تعمل فى ظل المنافسة الكاملة.

توازن المنتج:

يهدف المنتج دائماً إلى تعظيم الربح ويصل إلى حالة التوازن عندما يحقق هدفه المنشود أى عندما يحقق أقصى قدر ممكن من الأرباح ويستمر المنتج فى الإنتاج كلما كان ما يضيفه من بيع الوحدة الإضافية من الإنتاج (الإيراد الحدى) يفوق ما تكلفه فى إنتاج تلك الوحدة الإضافية (التكلفة الحدية) أى كلما كان أ ح > ت ح حيث يمثل الفرق بينهما إضافة موجبة إلى الأرباح، وتعنى زيادة الأرباح أنها لم تبلغ بعد نهايتها العظمى، وتصل الأرباح نهايتها العظمى عندما يتساوى الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية أى عندما أ ح = ت ح، وإذا استمر المنتج (المنشأة) فى زيادة الإنتاج بعد هذا الحد فإن الأرباح الكلية التى يحققها تبدأ فى التنافس.

ويمكن شرح توازن المنتج فى حالة المنافسة الكاملة بالمثال الرقمى التالى:

الكمية المباعة س	سعر البيع ع	الإيراد الكلى أ ك	التكاليف الكلية ت ك	الإيراد الحدى أ ح	التكاليف الحدية ت ح	الربح ى	التكاليف المتوسطة م ت ك
صفر	٢٠	-	٥٠	-	-	-	-
١	٢٠	٢٠	٥٨	٢٠	٨	٣٨-	٥٨,٠٠
٢	٢٠	٤٠	٦٢	٢٠	٤	٢٢-	٣١,٠٠
٣	٢٠	٦٠	٦٤	٢٠	٢	٤-	٢١,٣٣
٤	٢٠	٨٠	٦٥	٢٠	١	١٥	١٦,٢٥
٥	٢٠	١٠٠	٧٠	٢٠	٥	٣٠	١٤,٠٠
٦	٢٠	١٢٠	٨٩	٢٠	٩	٤١	١٣,١٦
٧	٢٠	١٤٠	٩٢	٢٠	١٣	٤٨	١٣,١٤
٨	٢٠	١٦٠	١١٢	٢٠	٢٠	٤٨	١٤,٠٠
٩	٢٠	١٨٠	١٤٢	٢٠	٣٠	٣٨	١٥,٨٩
١٠	٢٠	٢٠٠	١٨٥	٢٠	٤٣	١٥	١٨,٥٠
١١	٢٠	٢٢٠	٢٣١	٢٠	٤٦	١١-	٢١,٠٠

من هذا الجدول يمكن أن نلاحظ ما يلي:

١- أن سعر السوق ثابت ويتساوى دائماً مع الإيراد الحدى إذ أنه كما سبق أن ذكرنا فى حالة المنافسة الكاملة يتحقق التعادل دائماً بين الإيراد الحدى والإيراد المتوسط والسعر أى أن:

أ ح = أ م = ع

٢-أن التكاليف الثابتة تبلغ ٥٠ وحدة وهى التكاليف الكلية عندما يتوقف الإنتاج أى عندما تكون الكمية المنتجة والمباعة صفراً.

٣- أن التكاليف الحدية تتعادل مع الإيراد الحدى عندما تبلغ الكمية المباعة ٨ وحدات إذ يبلغ الربح عندئذ ٤,٨ ويكون عند نهايته العظمى ويبدأ بعد ذلك فى الانخفاض.

٤- أن المنتج يستمر فى تحقيق أرباح طالما كانت التكاليف المتوسطة أقل من السعر ثم يبدأ فى تحقيق خسائر عندما تزيد التكلفة المتوسطة عن السعر.

٥- إن المنتج يستمر فى التوسع فى الإنتاج طالما كانت التكاليف الحدية أقل من الإيراد الحدى إذ أن انتاج أى وحدة جديدة يضيف إلى إيرادات المنتج أكثر مما تزيد به نفقاته فيزداد الفائض الذى يحصل عليه ومع كل زيادة فى الإنتاج تقترب التكاليف الحدية من الإيراد الحدى فى الوقت الذى يزيد فيه الربح ويستمر الأمر كذلك حتى يصل الإنتاج إلى ٨ وحدات حيث تتعادل التكاليف الحدية مع الإيراد الحدى ويعمل الربح نهايته العظمى، وإذا استمر المنتج فى إنتاجه بعد ذلك نجد أن التكاليف الحدية تصبح أكبر من الإيراد الحدى سببه نقصاً فى الأرباح ومن ثم فإن من مصلحة المنتج أن ينتج تلك الكمية التى يتحق عندها أقصى ربح ممكن.

حالات توازن المنتج فى ظل المنافسة الكاملة:

غالباً ما يقل مستوى التكاليف المتوسطة عند التوازن عن مستوى السعر وبذلك تتحقق أرباح تصل عند التوازن إلى أقصى حد ممكن، والسؤال الآن هو ماذا يحدث لو كان مستوى التكاليف المتوسطة عند التوازن هو نفس مستوى السعر بحيث نجد أن خط السعر يمس منحنى التكاليف المتوسطة من أسفل أو كان منحنى التكاليف المتوسطة يقع بأكملة فوق خط الـ . . دون أن يكون مماساً له؟ تفرض علينا إجابة هذا السؤال مناقشة توازن المنتج فى الحالات الثلاث التالية:

١- توازن المنت عندما يكون مستوى السعر أكبر من مستوى التكاليف المتوسطة:

فى هذه الحالة نجد أن خط السعر يقطع منحنى التكاليف المتوسطة م ت ك، وتتحدد نقطة توازن المنتج عندما يتساوى الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية أى عند نقطة تقاطع خط الإيراد الحدى أ ح مع منحنى التكاليف احدية ت ح أى عند النقطة ب وبإنزال عمود من نقطة ب على المحور الأفقى نجد أن هذا العود يقطع منحنى التكاليف المتوسطة م ت ك عند نقطة جـ، وبإنزال عمود من نقطة جـ هذه على المحور الرأسى يتحدد مستوى التكاليف المتوسطة عند د حيث و مثل و د مستوى التكاليف المتوسطة والذى يقل عن مستوى السعر ى أى أن و أ يقع أ على د جـ و يتمثل الربح فى هذه الحالة فى ساحة المستطيل أ ب جـ د و ذلك كما يلى:

الربح = الإيراد الكلى - التكاليف الكلية.

= (الكمية المنتجة × السعر) - (الكمية المنتجة × متوسط التكاليف).

= و س ، و أ - و س ، و د

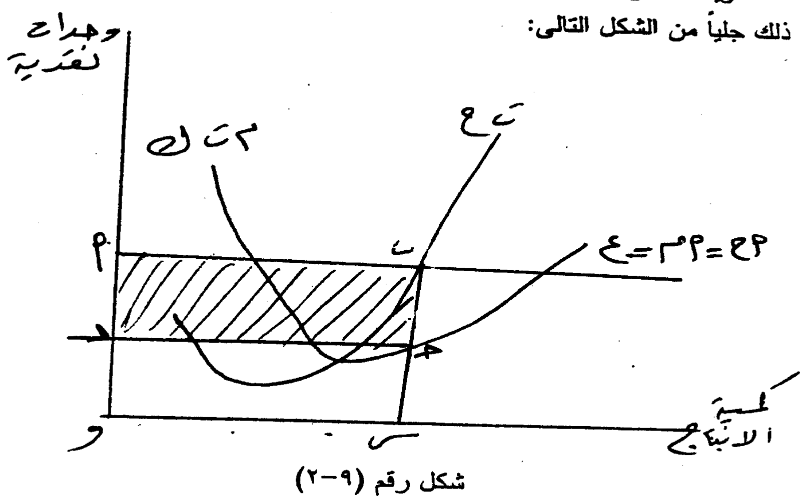
= و س (و أ - و د)

= د جـ ، أ د

(حيث س = د جـ فى المستطيل و س جـ د.

= مساحة المستطيل أ ب جـ د.

ويلاحظ أن هذا هو أقصى قدر ممكن من الربح يمكن تحقيقة ويتضح ذلك جلياً من الشكل التالى:



شكل رقم (٩-٢)

٢- توازن المنتج عندما يتساوى مستوى السعر مع مستوى التكاليف المتوسطة:

إذا وقع منحنى التكاليف المتوسطة م ت ك بأكمله فوق خط السعر بحيث كان خط السعر ساساً له من أسفل فإن وضع التوازن يتحدد بتقاطع منحنى الإيراد الحدى (وهو خط السعر مع منحنى التكلفة الحدية وذلك عند نقطة ب والتى تعتبر نقطة تماس خط السعر مع منحنى التكاليف الموسطة وعندئذ لا تحقق المنشأة أى أرباح أو خسائر حيث يتساوى الإيراد الكلى مع التكاليف الكلية فى وضع التوازن، وذلك على الوجه التالى:

الربح = الإيراد الكلى - التكاليف الكلية.

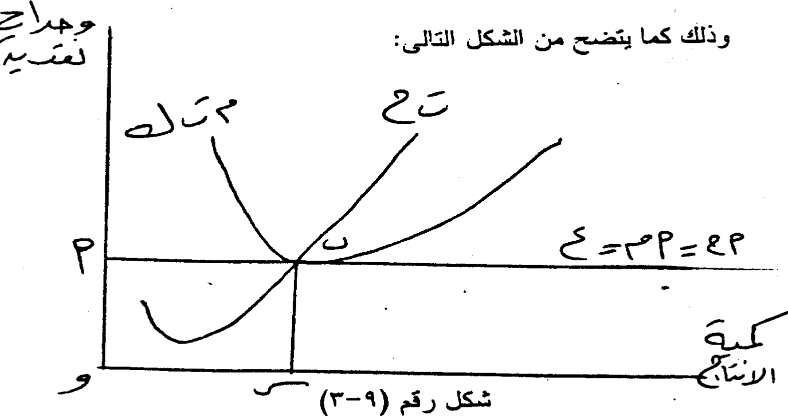
= (الكمية المنتجة × السعر) - (الكمية المنتجة × التكاليف المتوسطة)

= و س ، و أ - و س ، و أ

= صفر.



وذلك كما يتضح من الشكل التالى:



شكل رقم (٩-٣)

٣- توازن المنتج عندما يكون مستوى السعر أقل من مستوى التكاليف المتوسطة:

فى هذه الحالة نجد أن منحنى التكاليف الموسطة يقع بأكمله أعلى خط السعر دون أن يقطعه خط السعر أو يمسه. عندئذ يتحدد وضع التوازن كما هو الحال دائماً يتقاطع منحنى الإيراد الحدى (خط السعر) مع منحنى التكاليف الحدية ت ح وذلك عند نقطة ب و ما تزال عمود من نقطة التوازن ب على المحور الأفقى نجد أن امتداد هذا العمود لأعلى يقطع منحنى التكاليف المتوسطة م ت ك وذلك عند نقطة جـ وبإنزال عمود من نقطة جـ هذه على المحور الرأسى يتحدد مستوى التكاليف المتوسطة عند د حيث يزيد مستوى التكاليف المتوسطة رد على مستوى السعر و أ. أى أنه لا يتحقق أى ربح

وإنما يتحقق أقل خسارة ممكنة تتمثل بمساحة المستطيل أ ب جـ د وذلك كما يلي:

الخسارة = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية

= (كمية الإنتاج × السعر) – (الكمية المنتجة × التكاليف المتوسطة).

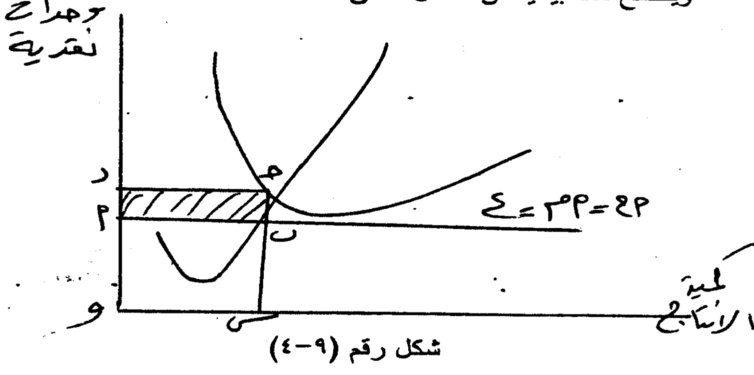
= و س، و أ – و س ، و د

= و س (و أ – و د)

= و س (– أ د) = جـ د (–أ د) = – مساحة المستطيل أ ب جـ د.



ويتضح ذلك بيانياً من الشكل التالي:



شكل رقم (٩–٤)

ثانياً: توازن المنتج في سوق الاحتكار

ناقشنا فيما سبق توازن المنتج في سوق المنافسة الكاملة والذي يتميز بوجود عدد كبير من المنتجين والمستهلكين يتعذر معه تأثير أي منهم على السعر السائد في الوق ومن ثم يصبح أي منتج أو مستهلك آخذاً للسعر لا فارضاً له، ونناقش في هذا الجزء على الجانب الآخر سوق الاحتكار حيث يكون هناك منتج واحد له اليد الطولى في تحديد السعر السائد في السوق حيث

لا يوجد للسلعة التى ينتجها أى بديل. ولا يمكن لأى منتج آخر الخول فى السوق وذلك لوجود كثير من الحواجز التى قد تتمثل فى ارتفاع تكاليف التأسيس أو خضوع سوق هذه السلعة لقيود قانونية تمنع من الدخول فيها أو عدم قابلية بعض المنتجات للتجزئة أو ملكية المنتج المحتكر وحده لجميع المواد الخام التى تخل فى إنتاج السلعة موضع الاحتكار.

خصائص سوق الاحتكار:

يتسم سوق الاحتكار بالخصائص التالية:

١ وجود منت وحيد يمد السوق كله بالوحدات المطلوبة من السلعة، ويتحكم فى تحديد السعر الذى يبيع به إنتاجه، وتعتمد قرارات التسعير والإنتاج علىمستوى الطلب فى السوق وكذلك على تكلفة الإنتاج.

٢- عدم وجود سلعة بديلة إذ أنه عند وجود بديل قريب للسلعة موضع الاحتكار يلجأ المستهلكون إلى طلب ذلك البديل إذا رفع المحتكر سعر السلعة الأصلية. ويمكن للمنتج احتكار السوق عن طريق الإعلان لإعطاء السلعة طابعاً خاصاً يوهم المستهلك بأنها السلعة الوحيدة التى تلائم أذواقه وتفضيلاته.

٣- وجود حواجز تمنع المنتجين الآخرين من الدخول فى السوق وبذلك يستطيع المحتكر أن ينفرد بالسوق ويكون له مطلق الحرية فى تحديد الإنتاج والتأثير على الأسعار والحصول على ما يصبو إليه من أرباح.

الطلب والإيراد والتكاليف فى سوق الاحتكار:

يختلف الوضع فى سوق الاحتكار عنه فى حالة المنافسة الكاملة إذ أن المحتكر هو المنتج الوحيد للسلعة، وعلى المحتكر اتخاذ القرارات الإنتاج وتحديد مستوى السعر الذى يحقق له أكبر قدر ممكن من الأرباح ويقوم تحليل تحديد السعر والإنتاج والأرباح فى ظل الاحتكار على الفروض التالية:

١- يهدف المحتكر أساساً إلى تعظيم الربح فى حدود أقل تكلفة ممكنة.

٢- لا يوجد بديل للسلعة التى ينتجها المحتكر ولذلك تكون مرونة الطلب التبادلية للسلعة التى ينتجها بالنسبة للتغير فى سعر أى سلعة أخرى مساوية للصفر.

٣- قد يقوم المحتكر بالإنتاج فى الفترة القصيرة أو الفترة الطويلة ما دام ذلك يحقق ما يصبوا إليه من تحقيق لأقصى قدر ممكن من الأرباح.

٤- تسود حالة المنافسة الكاملة فى سوق عوامل الإنتاج بحيث يحصل المنتج على هذه العوامل بالتنافس مع غيره من المنتجين دون أن يكون لأى منهم القدرة على التأثير على اسعار عوامل الإنتاج.

٥- فى حين يوجد منتج واحد هو المحتكر فإن عدد المشترين يجب أن يكون كبيراً بحيث يحصل كل منهم على نصيب ضئيل من السلعة التى ينتجها المحتكر. وبذلك لا يتمكن أى مشترى من التأثير على سعر هذه السلعة، ومن ثم يعتبر كل مشترى آخذاً للسعر لا مؤثراً عليه.

٦- لا يكون هناك أى قيود على الأسعار التى يفرضها المحتكر ها بالإضافة إلى عدم دخول أى منتج آخر إلى السوق حتى لا تتأثر هذه الأسعار.

٧- لا يمارس المحتكر أي تمييز احتكارى فى الأسعار بل يكون سعر بيع سلعته واحداً بالنسبة لجميع المستهلكين.

وفى ضوء هذه الفروض تتحدد الأسعار والإنتاج والأرباح فى سوق الاحتكار بناء على قوى العرض والطلب. ويكون للمحتكر السيطرة الكاملة على إنتاج السلعة، كما يعتبر فارضاً للسعر لا آخذاً له.

ولكنه لا يستطيع ممارسة كلا سلطتيه فى آن واحد بل يتبع أحد أسلوبين هما:

أ- تحديد الكمية التى ينتجها تاركاً السعر ليتحدد بناء على طلب المستهلكين للسلعة.

ب- فرض السعر الذى يرغب البيع بـه ويقوم بإنتاج تلك الكمية التى يقرر المستهلكون طلبها فى ظل هذا السعر.

ومن البديهى أن المنتج إذا زاد من الكمية التى ينتجها انخفض السعر أما إذا خفض من الكمية التى ينتجها ارتفع السعر، وعلى الجانب الآخر إذا رفع من السعر الذى يبيع بـه خفض المستهلكون من طلبهم على السلعة أما إذا خفض سعر البيع زاد المستهلكون من طلبهم على السلعة، ومن ثم فإن العلاقة التى تنيط بين الكمية المطلوبة وبين السعر هى علاقة عكسية، ويقوم المحتكر بزيادة الكمية التى ينتجها أو تخفيضها بهدف الحصول على أقصى قدر ممكن من الأرباح، وفى سبيل ذلك يجب أن يأخذ بعين الاعتبار ما يتحمله من تكاليف حتى يحقق هدفه ويصل إلى وضع التوازن، ومن هنا كانت أهمية دراسة كل من الطالب على السلعة التى ينتجها المحتكر والإيرادات التى يحصل عليها والتكاليف التى يتحملها وذلك حتى نتمكن من دراسة توازن المحتكر.

وفيما يلى جدول به أرقام افتراضية لتبسيط عرض فكرة توازن المحتكر وما يؤثر على ذلك التوازن من إيرادات وتكاليف بهدف تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح.

(١) كمية الإنتاج س	(٢) السعر ع	(٣) الإيراد الكلى س.ع	(٤) التكاليف الثابتة ت ث	(٥) التكاليف المتغيرة ت م	(٦) التكاليف الكلية ت ك	(٧) الربح أو الخسارة ى	(٨) متوسط التكاليف الكلية م ت ك	(٩) الإيراد الحدى أ ح	(١٠) التكاليف الحدية ت ح	(١١) الربح الحدى أ ح - ت ح
٠	٨٠	-	٤٥	-	٤٥	٤٥-	-	-	-	٤٥
١	٧٥	٧٥	٤٥	٩	٥٤	٢١	٥٤	٧٥	٩	٦٦
٢	٧٠	١٤٠	٤٥	١٧	٦٢	٧٨	٣١	٦٥	٨	٥٧
٣	٦٥	١٩٥	٤٥	٢٤	٦٩	١٢٦	٢٣	٥٥	٧	٤٨
٤	٦٠	٢٤٠	٤٥	٣٥	٨٠	١٦٠	٢٠	٤٥	١١	٣٤
٥	٥٥	٢٧٥	٤٥	٥٥	١٠٠	١٧٥	٢٠	٣٥	٢٠	١٥
٦	٥٠	٣٠٠	٤٥	٨٠	١٢٥	١٧٥	٢٠,٨	٢٥	٢٥	صفر
٧	٤٥	٣١٥	٤٥	١٠٩	١٥٤	١٦١	٢٢	١٥	٢٩	١٧,٠
٨	٤٠	٣٢٠	٤٥	١٣٩	١٨٤	١٣٦	٢٣	٥	٣٠	٣٥,٠
٩	٣٥	٣١٥	٤٥	١٨٠	٢٢٥	٩٠	٢٥	٥-	٤١	١٦,٠
١٠	٣٠	٣٠٠	٤٥	٢٢٥	٢٧٠	٣٠	٢٧	١٥-	٤٥	٦٠-

وبتحليل الأرقام الواردة فى هذا الجدول يتضح ما يلى:

١- أن السعر يتناقص كلما زاد الإنتاج وذلك كما يظهر فى العمودين (١) ، (٢).

٢- أن الإيراد الكلى يتزايد بمعدلات متناقصة كلما زاد الإنتاج حتى يصل نهايته العظمى عندما يصل الإنتاج إلى ٨ وحدات ثم يأخذ بعد ذلك فى الانخفاض، وينعكس ذلك على الإيراد الحدى كما يظهر فى عمود (٩) والذى يتناقص كلما زاد الإنتاج حتى يصبح سالباً عندما يصل الإنتاج ٩ وحدات.

٣- إن التكاليف الكلة تزداد بمعدلات متناقصة فى بداية الإنتاج ثم لا تلبث أن تتزايد بمعدلات متزايدة.

٤- عندما ينعدم الإنتاج يتحمل المنتج خسارة هى مقدار التكاليف الثابتة وقدرها ٤٥.

٥- يتزايد ربح المنتج كما يظهر فى العمود (٧) حتى يصل نهايته العظمى عندما تبلغ الكمية المنتجة ٦ وحدات، ثم يأخذ بعد ذلك فى الانخفاض، وحيث أن المنتج يهدف أساساً إلى تعظيم الربح - بغض النظر عن نوع السوق الذى يعمل فيه - فإن توازن المنتج يتحقق عندما يصل الإنتاج إلى ٦ وحدات.

٦- إن التكاليف الحدية تنخفض حتى تصل نهايتها الدنيا عندما يصل الإنتاج إلى ٣ وحدات ثم تأخذ بعد ذلك فى الارتفاع كما يظهر فى العمود (١٠) لتتساوى مع متوسط التكلفة الكلية عندما يصل الأخير نهايته الدنيا.

٧- إن متوسط التكاليف الكلية ينخفض حتى يصل إلىنهايته الدنيا عندما يصل الإنتاج إلى خمس وحدات وحينئذ يتساوى مع التكاليف الحدية - ثم يأخذ بعد ذلك فى الارتفاع كما يظهر فى عمود (٨).

٨- إن الإيراد الحدى ينخفض كلما زاد الإنتاج وذلك كما يظهر فى العمود (٩) مقارناً بالعمود (١).

٩- يصل المنتج إلى وضع التوازن عندما يصل الإنتاج إلى ٦ وحدات وعندما يصل المنتج إلى وضع التوازن يتحقق ما يلي:

أ- يتساوى الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية.

ب- يصل الربح الكلى نهايته العظمى.

جـ- ينعدم الربح الحدى وهو الفرق بين الإيراد الحدى والتكاليف الحدية أو الفرق بين ربحين كليين متتالين.

وفيما يلى نستعرض منحنى كل من الطلب على منتجات المحتكر وإيراده الكلى وتكاليف الكلية، وذلك حتى تتمكن من شرح وضع توازن المحتكر.

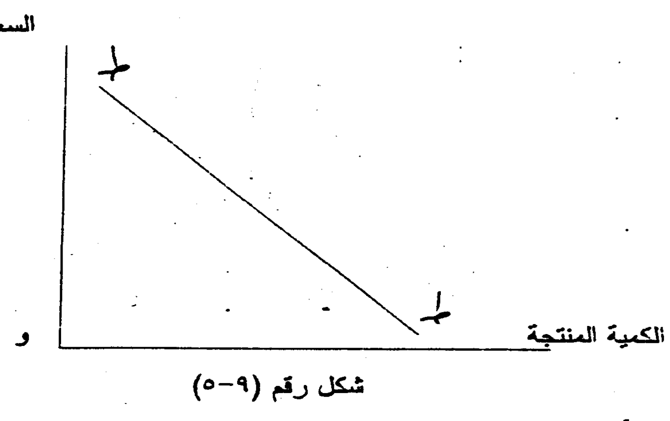
أولاً: منحنى الطلب على منتجات المحتكر:

تواجه المنشأة التى تعمل فى ظل الاحتكار منحنى طلب يختلف عن ذلك الذى تواجهه المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة والتى تنتج نسبة ضئيلة من كمية اللعة المعروضة فى السوق بحيث لا يسبب تغيرها بالزيادة أو النقص أى تغير فى سعر السلعة.وتستطيع المنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة بيع أى كمية تنتجها من السلعة بالكامل بالسعر السائد فى السوق، عندئذ يكون منحنى الطلب على منتجاتها هو خط السعر الذى يرسم موازياً للمحور الأفقى والذى يمثل منحنى طلب تام المرونة إذ يحدث التغيير النسبى فى الكمية المطلوبة دون أن يكون ذلك نتيجة لأى تغير نسبى فى السعر.

ويمكن للمنشأة التى تعمل فى سوق المنافسة الكاملة أن تزيد من إيرادها الكلى بزيادتها للإنتاج دون أن يكون لذلك أى أثر على السعر، أما فى ظل الاحتكار فالوضع مختلف تماماً إذا أن المحتكر هو المنتج الوحيد للسلعة، ولا يمكنه إنتاج وبيع وحدات إضافية بالسعر السائد إلا إذا قام المحتكر بإغراء المشترين بتخفيض السعر، ولذلك بأخذ منحنى الطلب على المنتجات المحتكر

شكل منحنى الطلب الكلى فى السوق فيكون ذا ميل سالب منحدراً من أعلى إلى أسفل متجهاً صوب السين ممثلاً لتلك العلاقة العكسية بين الكمية التى يطلبها المستهلكون من منتجات المحتكر وبين السعر الذى يبيع به، ولا تقوم المنشأة التى تعمل فى ظل الاحتكار بتحديد الطلب على منتجاتها، وإنما يقوم المستهلكون بتحديد هذا الطلب وذلك بناء على السعر الذى يحدده المنتج وعلى دخول هؤلاء المستهلكين وأذواقهم وتفضيلاتهم وما إلى ذلك من عوامل تؤثر على طلبهم.

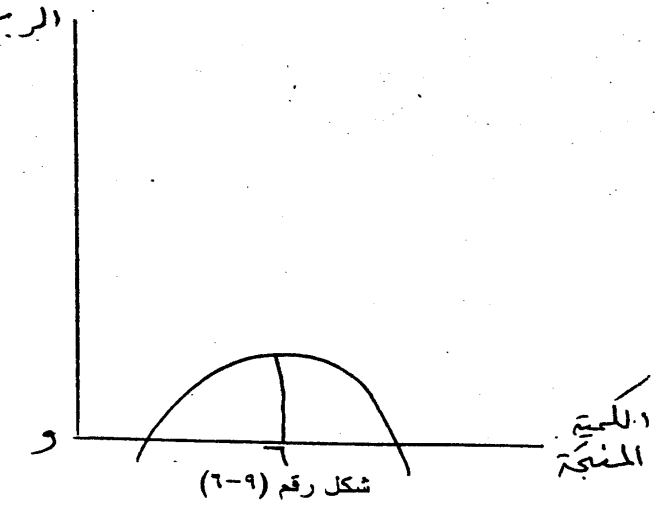
ويأخذ منحنى الطلب على منتجات المحتكر الشكل البيانى التالى:



شكل رقم (٩-٥)

ثانياً: الإيراد الكلى والتكاليف الكلية:

يهدف المنتج دائماً إلى تعظيم الربح وذلك عن طريق الوصول بالإيراد الكلى إلى نهايته العظمى أو الوصول بالتكلفة الكلية إلى نهايتها الدنيا، وحيث أن السعر الذى يبيع به المحتكر لابد وأن ينخفض كلما زاد الإنتاج فإن منحنى الإيراد الكلى يتزايد حتى يصل إلى نهايته العظمى ثم يأخذ بعد ذلك فى الانخفاض، أما منحنى التكاليف الكلية فيزداد بزيادة الإنتاج وذلك كما يتضح من الشق الأول من الشكل التالى:



شكل رقم (٩-٦)

ويمثل المنحنى أ ك الإيراد الكلى والذى يتزايد بزيادة الإنتاج حتى يصل إلى نهايته العظمى ثم يأخذ بعد ذلك فى الانخفاض أما المنحنى ت ك فيمثل التكاليف الكلية والتى تزيد بمعدلات متناقصة مع بداية الإنتاج ثم لا تلبث تلك المعدلات أن تتضاعف وتزيد التكاليف الكلية بمعدلات متزايدة.

وفى الشق الثانى من الرسم يمثل المنحنى ى الربح والذى يكون ذا قيمة سالبة عندما ينعدم الإنتاج، وتمثل تلك القيمة السالبة حينئذ التكاليف الثابتة، ويتحقق التوازن عندما يصل منحنى الربح إلى نهايتة العظمى عندما تصل كمية الإنتاج إلى ٦ وحدات عندئذ تكون المسافة بين منحنى الإيراد الكلى ومنحنى التكاليف الكلية أكبر ما يمكن.

ثالثاً: التكاليف الحدية والإيراد الحدى:

يتحقق توازن المنتج - كما فى حالة المنافسة الكاملة - عند تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى الإيراد الحدى. وفيما يلى نتناول كلا من التكاليف الحدية والإيراد الحدى للمحتكر بشيء من التفصيل.

أ- التكاليف الحدية:

رغم أن المنشأة المحتكرة تحتكر السوق عند توزيع إنتاجها إلا أنها عندما تحصل على عوامل الإنتاج اللازمة للعملية الإنتاجية من أرض وعمل ورأس مال تتنافس فى ذلك مع غيرها من المنشآت الأخرى ولذلك يأخذ منحنى التكاليف الحدية للمنشأة المحتكرة نفس شكل منحنى التكاليف الحدية فى المنشآت التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة فينحدر مع زيادة الإنتاج فى البداية حتى يصل إلى نهايته الدنيا ثم يأخذ بعد ذلك فى الارتفاع، وقد يمتد الانحدار إلى مسافة أطول فى حالة الاحتكار ليعكس ضخامة التكاليف الثابتة التى يتحملها المحتكر كما سبق أن وضحنا عند شرح خصائص الاحتكار.

ب- الإيراد الحدى:

فى حين يتساوى كل من الإيراد الحدى والإيراد المتوسط والسعر بالنسبة للمنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة حيث يمثل خط السعر منحنى الطلب التام المرونة على منتجات المنشأة فإن سوق الاحتكار يتميز بعدم مقدرة المحتكر على زيادة إنتاجه وتصريفه إلا بتخفيض السعر الذى يبيع به، ويتم تخفيض الأسعار ليس فقط للكمية الإضافية من الإنتاج وإنما لجميع الوحدات التى تباع حتى تلك التى كان يمكن بيعها بسعر مرتفع لو لم تتم زيادة الإنتاج ومن ثم فإن الإيراد الحدى ينخفض كلما زاد الإنتاج ولذلك يرتبط الإيراد الحدى بالكمية المنتجة بعلاقة عكسية يظهرها الميل السالب لمنحنى الإيراد الحدى والذى ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين واقعاً إلى يسار منحنى الطلب وذلك كما يظهر من الشكل التالى:

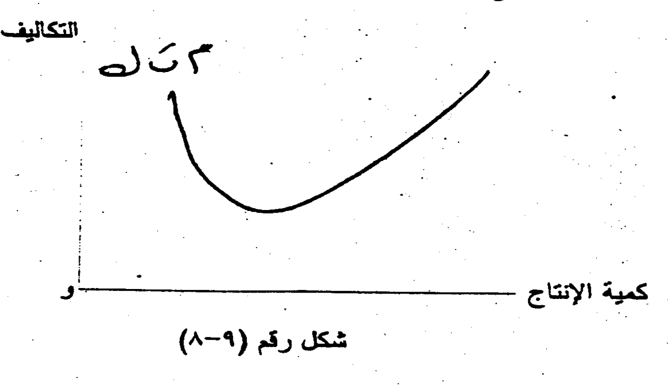
السعر

كمية الإنتاج

شكل رقم (٩-٧)

رابعاً: التكاليف المتوسطة:

يأخذ منحنى التكاليف المتوسطة للمحتكر شكل منحنى التكاليف المتوسطة للمنشأة التى تعمل فى ظل المنافسة الكاملة حيث تنخفض التكاليف المتوسطة فى البداية مع زيادة الإنتاج حتى تصل نهايتها الصغرى حيث يتقاطع منحنى التكاليف المتوسطة مع منحنى التكاليف الحدية - ثم تأخذ بعد ذلك فى الارتفاع وذلك كما يتضح من الشكل التالى:



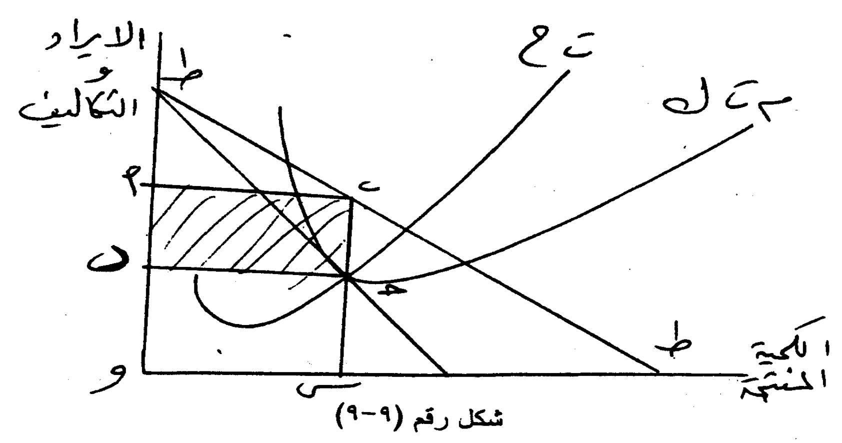
شكل رقم (٩-٨)

توازن المنتج فى سوق الاحتكار :

يتحقق توازن المحتكر عندما يتساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية وحينئذ يكون الربح قد وصل نهايته العظمى، ويختلف وضع توازن المنتج فى ظل الاحتكار تبعاً للعلاقة بين السعر والتكاليف المتوسطة فقد يكون السعر أعلى من التكاليف المتوسطة وقد يتساوى معها أو يقل عنها، ولهذا يأخذ وضع التوازن فى حالة الاحتكار ثلاثة أشكال على غرار وضع التوازن فى سوق المنافسة الكاملة، وفيما يلى نتناول باختصار الأوضاع الثلاثة المختلفة لتوازن المحتكر.

أولاً: توازن المحتكر عندما يكون مستوى السعر أعلى من مستوى التكاليف المتوسطة:

يتقاطع منحنى الإيراد الحدى أ ح مع منحنى التكاليف الحدية ت ح عند النقطة م، وبإنزال عمود من هذه النقطة على منحنى الطلب ط ط يلتقى معه عند النقطة ب، فإذا انزلنا عموداً من نقطة ب على المحور الرأسى يتحدد السعر التوازنى بالمستوى و أ، وإذا أنزلنا عموداً من نقطة التوازن م على المحور الأفقى تتحدد الكمية التوازنية بالمقدار و س وذلك كما يظهر فى الشكل التالى:



شكل رقم (٩-٩)

ويلتقى العمود النازل من نقطة التوازن م مع منحنى التكاليف المتوسطة م ت ك عند النقطة جـ، وبإنزال عمود من نقطة جـ على المحور الرأسى تتحدد التكاليف المتوسطة بالقدر و د.

ويتحدد الربح عند وضع التوازن فى هذه الحالة كما يلى:

الربح = الإيراد الكلى - التكاليف الكلية.

= (الكمية المنتجة والمباعة × سعر البيع) - (الكمية المنتجة والمباعة × متوسط التكاليف الكلية).

= (و س ، و أ - و س ، و د).

= و س (و أ - و د)

= و س ، د أ

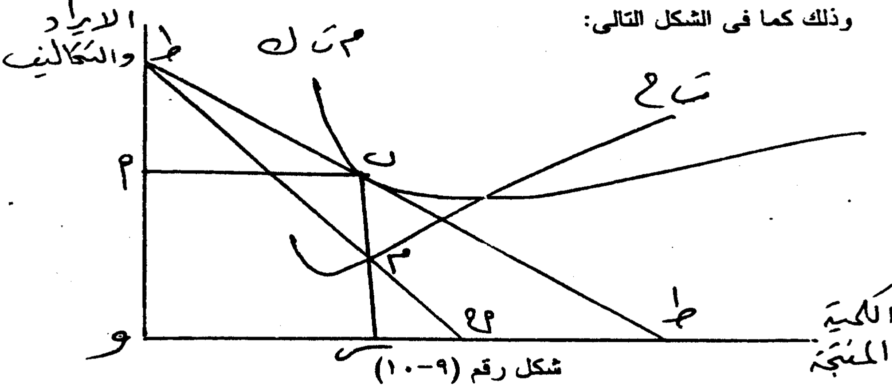
= جـ د ، د أ

= مساحة المستطيل أ ب جـ د.

وهى المساحة المظللة فى هذا الشكل.

ثانياً: توازن المحتكر عندما يتساوى السعر مع التكلفة المتوسطة:

يتساوى السعر مع التكاليف المتوسطة إذا كان منحنى التكاليف المتوسطة يمس منحنى الطلب عند نقطة تقاطعة مع العمود النازل من نقطة التوازن عليه أى عند نقطة ب، وبإنزال عمود من هذه النقطة على المحور الرأسى يتحدد كل من السعر والتكاليف المتوسطة حيث ع = م ت ك = و - أ وذلك كما فى الشكل التالى:



شكل رقم (٩-١٠)

وهكذا نجد أن مستوى السعر ينطبق على مستوى التكاليف المتوسطة، وعندئذ لا يحقق المحتكر أى أرباح أو خسائر حيث يتساوى الإيراد الكلى مع التكلفة الكلية فى وضع التوازن كما يلى:

الربح = الإيراد الكلى - التكاليف الكلية.

= (الكمية المنتجة والمباعة × السعر) - (الكمية المنتجة والمباعة × التكاليف المتوسطة).

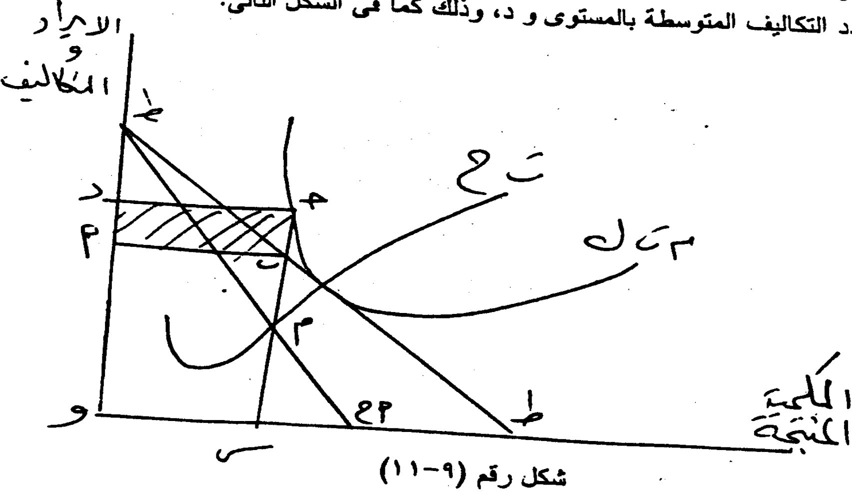
= و س ، و أ - و س ، و أ.

= صفر

ويحدث ذلك الوضع نتيجة لزيادة التكلفة المتوسطة أو النقص فى الطلب على منتجات المحتكر، ورغم أن المنتج لا يحقق ربحاً فى هذه الحالة إلا أنه لا يتحمل أى خسائر ومن ثم فإن هذا الوضع يمكن أن يسود أيضاً فى الفترة الطويلة.

ثالثاً: توازن المحتكر عندما يكون مستوى السعر أقل من مستوى التكاليف المتوسطة:

يكون مستوى السعر أقل من مستوى التكاليف المتوسطة إذا وقع منحنى التكاليف المتوسطة بأكمله يبين منحنى الطلب دون أن يقطعه أو بمسه، وتتحدد نقطة التوازن عندما يتقاطع منحنى الإيراد الحدى مع منحنى التكاليف الحدية أى عند نقطة م وبإنزال عمود من نقطة م موازياً للمحور الرأسى إلى أعلى يتقابل مع منحنى الطلب عند نقطة ب كما يلتقى مع منحنى التكاليف المتوسطة عند نقطة جـ وبإنزال عمود من ب على المحور الرأسى يتحدد السعر عند المستوى و أ، وبإنزال عمود من نقطة جـ على المحور الرأسى تتحدد التكاليف المتوسطة بالمستوى و د، وذلك كما فى الشكل التالى:



شكل رقم (٩-١١)

هؤلاء المنتجين فهم بذلك لا يمثلون حالة المحتكر، ويسمى هذا النوع من الأسواق بسوق المنافسة الاحتكارية والتى جاءت لتسد الفجوة بين حالة المنافسة الكاملة والاحتكار، وقد ساهم فى تقديم نموذجها كل من أدوارد تشامبلين، وجوان ريشون فى بداية الثلاثينيات من هذا القرن.

تتنوع وحدات السلعة فى سوق المنافسة الاحتكارية بحيث تكون الوحدات التى يعرضها كل بائع من السلعة نوعاً مستقلاً بالنسبة للمستهلك يختلف قليلاً عن الأنواع التى يعرضها باقى المنتجين، وبذلك لا تكون وحدات السلعة متماثلة تماماً وبالتالى لا تكون مرونة الطلب المتبادلة بين الوحدات التى يعرضها أحد المنجين والوحدات التى يعرضها غيره من المنتجين لا نهائية كما هو الحال فى سوق المنافسة الكاملة، وطبقاً لهذا الوضع يكتسب كل منتج بعض القوة الاحتكارية على ذلك النوع المعين الذى ينتجه من السلعة والذى قد تفضله دون غيره مجموعة معينة من المستهلكين.

ورغم تنوع واختلاف وحدات السلعة، إلا أنها تعتبر جميعها بدائل قريبة تشبع نفس الحاجة لدى المستهلك. ولذلك لا يعتبر كل نوع وكأنه سلعة مختلفة تماماً بحيث تنعدم مرونة الطلب المتبادلة بين ما ينتجه أحد المنتجين وما ينتجه غيره من المنتجين كما فى حالة الاحتكار. ويؤدى ذلك التشابه إلى وجود نوع من المنافسة بين المنتجين فى تصريف تلك الأنواع المتعددة للسلعة، والتى تعتبر بدائل جيدة لبعضها البعض.

وهكذا نجد أن سوق المنافسة الاحتكارية تتضمن مزيجاً من عناصر الاحتكار والمنافسة الكاملة، فكل منتج يحتكر ذلك النوع من السلعة الذى يقوم بإنتاجه، ولكن فى نفس الوقت يتنافس مع غيره من منتجى الأنواع الأخرى لنفس السلعة، ويؤدى تمتع كل منتج ببعض القوة الاحتكارية على ذلك النوع الذى ينتجه إلى وجود بعض الفوارق فى الأسعار بين الأنواع المختلفة من السلعة، وفى نفس الوقت نجد أن تنافس الأنواع المختلفة من السلعة فى اشباع نفس الحاجة لدى المستهلك يقلل من تلك الفوارق فى الأسعار.

وعندما يكون مستوى السعر أقل من مستوى التكاليف المتوسطة يتحمل المحتكر خسارة تتحدد بمساحة المستطيل أ ب جـ د وذلك كما يلى:

الخسارة = الإيراد الكلى – التكاليف الكلية.

= و س ، و د – و س ، و أ.

= و س (و د – و أ).

= و س ، أ د.

= جـ د ، أ د.

= مساحة المستطيل أ ب جـ د.

وفى هذه الحالة يتحمل المحتكر أقل خسارة ممكنة فى الفترة القصيرة ولا يمكن للمحتكر أن يستمر على ذلك الوضع فى الفترة الطويلة بل يتحتم عليه إما العمل على زيادة الطلب على منتجاته أو تخفيض التكاليف المتوسطة حتى لا يكون مضطراً إلى تصفية نشاطه.

ثالثاً: توازن المنتج فى سوق المنافسة الاحتكارية

مقدمة:

تمثل المنافشة الكاملة والاحتكار نموذجين متطرفين لسوق المنتج، ففى حالة المنافسة الكاملة نفترض وجود عدد كبير من المنتجين وتجانس وحدات السلعة المنتجة، وعدم تأثير أى منتج على سعر السلعة السائد فى السوق حيث يعتبر كل منتج آخذاً للسعر لا فارضاً له وعلى الجانب الآخر نجد أن المنتج، فى سوق الاحتكار، هو البائع الوحيد للسلعة ولذلك يعتبر المحتكر فارضاً للسعر لا آخذاً له، وبين هاتين الحالتين المتطرفتين يوجد نوع من الأسواق يضم عديداً من المنتجين الذين يتمتعون ببعض السيطرة على السعر الذى يبيعون به حيث لا يكون الطلب على منتجاتهم تام المرونة، ونظراً لتعدد

خصائص سوق المنافسة الاحتكارية:

تتلخص خصائص سوق المنافسة الاحتكارية فيما يلى:

١) التمييز بين المنتجات:

رغم تشابه المنتجات فى سوق المنافسة الاحتكارية، إلى حد كبير إلا أنها غير متجانسة تماماً، ويعتبر كل منتج محتكراً بالنسبة للنوع الذى ينتجه والذى يتميز قليلاً عن مثيله من الأنواع التى ينتجها المنتجون الآخرون من نفس السلعة.

وقد تكون هذه الفروق الطفيفة بين المنتجات فروقاً حقيقية أو فروقاً وهمية، وتتمثل الفروق الحقيقية فى فروق فى تكوين السلعة نفسها وذلك كوجود اختلاف فى التركيب الكيميائى لنوعين من المنظفات، أما الفروق الوهمية فهى تلك الفروق التى توجد فى المادة المغلفة للسلعة، أو فى ماركة تلك السلعة.

وهكذا نجد أن لكل منتج قوته الاحتكارية على النوع الذى ينتجة والذى يختلف قليلاً عن غيره من الأنواع المتشابهة، والتى تعتبر بديلاً قريباً له.

٢) مجموعات المنتجات:

تعرف الصناعة فى حالة المنافسة الكاملة بأنها تلك المجموعة من المنشآت التى تنتج وحدات متجانسة مع السلعة، ولكن ذلك لا ينطبق فى حالة المنافسة الاحتكارية حيث تقوم كل منشأة بإنتاج نوع من السلعة يمكن تمييزه عن الأنواع التى تنتجها المنشآت الأخرى من نفس السلعة ولهذا، فإن كل منشأة تعتبر صناعة فى حد ذاتها، وحيث أن سوق المنافسة الاحتكارية يشمل أنواعاص تعتبر فيما بينها بدائل قريبة تشبع نفس الحاجة لدى المستهلك، برغم تميزها عن بعضها البعض فإنه يمكن أن تكون مجموعات من هذه المنتجات مثل مجموعة المياه الغازية، ومجموعة صابون الوجه، ومجموعة معجون الأسنان، ومجموعة المنظفات.

٣) ترويج المبيعات والإعلان عنها:

للإعلان أهمية خاصة فى سوق المنافسة الاحتكارية كما أن له علاقة وطيدة بمرونة الطلب على السلعة، ولذلك كان لزاماً على المنتج قبل قيامه بالإعلان، أن يقوم بتحديد المعدل الأمثل للإعلان.

الفروض التى تقوم عليها سوق المنافسة الاحتكارية:

تقوم سوق المنافسة الاحتكارية على الفروض التالية:

١- وجود عدد كبير من البائعين والمشترين.

٢- وجود درجة عالية من الإحلال بين المنتجات رغم تنوعها.

٣- حرية الدخول إلى أو الخروج من السوق.

٤- تعظيم الربح لكل منشأة تعمل فى سوق المنافسة الاحتكارية سواء فى الفترة القصيرة أو الفترة الطويلة.

٥- ثبات أسعار عناصر الإنتاج بالنسبة لأى منشأة يشملها سوق المنافسة الاحتكارية، وهذا فرض واقعى نظراً لتعدد هذه المنشآت وصغر حجم ما تطلبه كل منها من عناصر الإنتاج، وعلى ذلك تعتبر المنشأة آخذة للسعر فى سوق عناصر الإنتاج.

٦- معرفة المنشأة بكل تأكيد، لما يواجهها من طلب على منتجاتها وكذلك لتكلفة ما تنتجه.

٧- تتكون الفترة الطويلة منعدد من الفترات القصيرة المتماثلة تماماً والتى تستقل عن بعضها البعض بحيث لا تتعلق القرارات التى تتخذ فى أى فترة منها بما يتم اتخاذه من قرارات فى الفترة السابقة أو اللاحقة، ويعنى هذا الفرض ضمنياً أن يكون هدف تعظيم الربح فى الفترة القصيرة هو نفس الهدف فى الفترة الطويلة.

٨- تتطابق منحنيات الإنتاج والتكاليف فى جميع المنشآت التى تعمل فى سوق المنافسة الاحتكارية، ويتطلب ذلك الفرض ما يلى:

أ- أن تتوزع تفضيلات المستهلكين توزيعاً متعادلاً بين مختلف المنشآت.

ب- أن يكون اختلاف المنتجات وتنوعها فيما بينها بسيطاً بحيث لا ينتج عنه أى اختلاف فى تكلفة الإنتاج.

ويعتبر هذا الفرض الأخير متشدداً إذ أنه يودى إلى أن تستبعد من سوق المنافسة الاحتكارية تلك المنشآت التى تنتج منتجات متشابهة مع منتجات المجموعة، ولكن منحنيات تكلفة إنتاجها تختلف عن تكلفة إنتاج المنشآت التى تضمها هذه المجموعة.

منحنى الطلب:

يظهر منحنى الطلب فى حالة المنافسة الاحتكارية مدى تأثير الكمية التى تبيعها المنشأة بالسعر الذى تبيع به، وذلك بفرض عدم تغيير المنتجين الآخرين لأسعارهم، ويمكن تعليل صحة هذا الفض على أساس أنه نظراً لتعدد المنتجين فإن أثر تغيير أحدهم للسعر الذى يبيع به يتوزع عليهم بحيث لا يكاد يشعر أى منهم بأثر هذا التغيير ومن ثم لا يقوم بإجراء تغيير فى السعر الذى يبيع به، ولا يؤدى خفض المنتج للسعر الذى يبيع به فى سوق المنافسة الاحتكارية إلى تحول جميع عملاء المنتجين الآخرين إلى طلب ذلك النوع من السلعة الذى يقوم هذا المنج بإنتاجه، ويرجع ذلك إلى تمتع كل من هؤلاء المنتجين ببعض الاحتكار على النوع الذى ينتجه، وعلى الجانب الآخر نجد أن رفع المنتج للسعر الذى يبيع به لا يجعله يخسر كل عملائه.

وهكذا لا يمكن أن يكون منحنى الطلب الذى يواجه المنتج، الذى يعمل فى ظل المنافسة الاحتكارية، تام المرونة موازياً للمحور الأفقى بل يكون ذا ميل سالب ينخفض من أعلى إلى أسفل متجهاً نحو اليمين وهنا تجدر بنا

الإشارة إلى أن اقتراب منحنى الطلب أو ابتعاده عن الوضع الأفقى، فى حالة المنافسة الاحتكارية يعتمد على قوة أو ضعف الفروق بين الأنواع المختلفة للسلعة، فإذا ازدادت تلك الفروق ابتعد المنحنى عن الوضع الأفقى وقلت مرونة الطلب السعرية، أما إذا قلت هذه الفروق اقترب منحنى الطلب من الوضع الأفقى وذلك لاقتراب ظروف السوق عندئذ من ظروف سوق المنافسة الكاملة.

ولا يتوقف مدى تأثر مرونة الطلب السعرية، فى حالة المنافسة الاحتكارية على الفروق بين الأنواع المختلفة للسلعة فحسب، بل يتوقف أيضاً على عدد المنشأت التى تعمل فى سوق المنافسة الاحتكارية فزيادة هذا العدد يؤدى إلىارتفاع مرونة الطلب، ونقص هذا العدد يؤدى إلى انخفاض مرونة الطلب السعرية.

ويمكن تلخيص العوامل التى تؤثر فى مرونة الطلب السعرية فى سوق المنافسة الاحتكارية فى عاملين هما:

أ- عدد المنشآت التى تعمل فى سوق المنافسة الاحتكارية.

ب- درجة الاختلاف بين الأنواع المختلفة للسلعة.

فإذا كان هناك عدد كبير من المنشآت مع اختلاف بسيط بين الأنواع التى تنتجها من السلعة فإن كلا من هذه المنشآت سيواجه منحنى طلب عالى المرونة، وفى هذه الحالة يؤدى إلى تغير نسبى فى السعر إلى تغير نسبى أكبر منه فى الكمية المطلوبة، ويقترب منحنى الطلب عندئذ من الوضع الأفقى، وعلى الجانب الآخر نجد أنه إذا لم يكن عدد المنشآت فى سوق المنافسة الاحتكارية كبيراً، وكان هناك اختلاف واضح بين أنواع السلعة التى تنتجها هذه المنشآت فإن منحنى الطلب على منتجات أى من هذه المنشآت سيكونمنخفض المرونة عندئذ يكون أى تغير نسبى فى السعر مصحوباً بتغير نسبى أقل منه فى الكمية المطلوبة، ويبتعد منحنى الطلب عندئذ عن الوضع الأفقى.

رابعاً : توازن المنتج فى سوق احتكار القلة

يمكن التوصل إلى وضع التوازن للمنشأة إذا استطعنا تحديد منحنى الطلب على منتجاتها ومنحنى عرضها طبقاً لحالة السوق السائدة ففى حالة المنافسة الكاملة يكون لكل منشأة منحنى طلب يأخذ شكل خط مستقيم يوازى المحور الأفقى ويقطع المحور الرأسى عند مستوى السعر التوازنى، ويمثل منحنى الطلب أيضاً منحنى الإيراد الحدى. ويمثل منحنى العرض بالنسبة للمنشأة، فى حالة المنافسة الكاملة، ذلك الجزء الصاعد من منحنى التكاليف الحدية، ويتحدد وضع التوازن حينئذ بنقطة تقاطع منحنى الإيراد الحدى (الطلب) مع منحنى التكاليف الحدية (العرض) أما فى حالة الاحتكار فيواجه المحتكر منحنى طلب محدد، ويتحدد وضع توازنه علىنقطة على منحنى الطلب يتقاطع عندها كل من منحنى الإيراد الحدي مع منحنى التكاليف الحدية.

ولا شك أن للسوق الذى تعمل فيه المنشأة هيكله الخاص به، ففى حالة المنافسة الكاملة تتعدد المنشآت إلى درجة ينعدم عندها أثر تغير سلوك أى منها على وضع التوازن فى السوق، وعلى الجانب الاخر نجد أنالمحتكر ينفرد بالسوق فى حالة الاحتكار، أما فى حالة احتكار القلة، فيكون عدد منتجى السلعة قليلاً بحيث يؤثر نشاط أى منهم علىنشاط الآخرين، ويتأثر بهم، فلا يمكن تحديد منحنى الطلب على منتجات كل منهم ومعرفة نصيبه من الطلب فى السوق بدقة.

ورغم أنه يمكن تحديد الحل الأوحد (والأمثل) للتوازن فى سوق المنافسة الكاملة أو فى سوق الاحتكار، باستخدام منحنيات الطلب والتكاليف، إلا أن الأمر يختلف فى سوق احتكار القلة حيث لا يمكن التوصل إلى حل وحيد يمكن بمقتضاه تحديد الكمية التى تنتج وتباع عند سعر معين، ويؤدى ذلك الوضع إلى صعوبة ايجاد نظرية عامة لاحتكار القلة، وكل ما يمكن عمله

فى هذه الحالة هو تحليل بعض النماذج القائمة والتى قد تكـون مقنعـة أو غـير مقنعة لشرح أوضاع سوق احتكار القلة.

ويسمى سوق احتكار القلة بالاحتكار الثنـائى إذا انخفض عـدد المنتجيـن فيه إلى اثنين فقط، كما يسمى بسـوق احتكـار القلـة الكـامل إذا كـانت وحـدات السلعة متجانسة بحيث لا يتم تفضيل سلعة ينتجها منتج معين علـى تلـك التـى ينتجها منتج آخـر (مثـل الحديـد أو الأسـمنت (أو النحـاس) وقـد يسـمى بسـوق احتكار القلة المتنوع إذا شمل السوق أنواعاً مختلفة من السلعة الواحـدة بحيـث تعتبر هـذه الأنـواع بديـلاً جيـداً عـن بعضهـا البعـض، وتكـون مرونـة الطلـب التبادلية بين هذه الأنواع عالية.

ونتناول فى هذا الفصل سوق احتكار القلة فنبـدأ بعـرض خصـائص هـذا السوق، ثم نتبع ذلك بـالتمييز بينـه وبيـن سـوق الاحتكـار، أمـا شـرح البدائـل النظرية لدراسة سوق احتكار القلة والنماذج التى تتناول توازن المنتج فى هـذا السوق فتخرج عن نطاق هذا الكتاب.

خصائص سوق احتكار القلة:

تتلخص خصائص سوق احتكار القلة فيما يلى:

١ - قلة عدد البائعين:

يقل عدد المنشآت فى سوق احتكار القلة، وبالتالى يمثـل إنتـاج كـل منهـا نسبة كبيرة من الإنتاج فى السوق ويكون ذا أثر ملموس على السعر، لمـا لهـا من أثر على أرباحـه، وهكـذا نجـد أن سياسـات المنشـآت المتعلقـة بالإنتـاج أو الأسعار متداخلة تعتمد كل منها على الأخرى.

٢ - الاعتماد المتبادل بين المنتجين:

تستقل كل منشأة عن الأخرى فـى أسـواق المنافسـة الكاملـة أو المنافسـة الاحتكارية، ففى سوق المنافسة الكاملة يزيد عـدد المنتجيـن إلـى الحـد أنواعـاً

مختلفة من السلعة الواحدة بحيث تعتبر هذه الأنواع بديلاً جيداً عن بعضها البعض، وتكون مرونة الطلب التبادلية بين هذه الأنواع عالية.

ونتناول فى هذا الفصل سوق احتكار القلة فنبدأ بعرض خصائص هذا السوق، ثم نتبع ذلك بالتمييز بينه وبين سوق الاحتكار، أما شرح البدائل النظرية لدراسة سوق احتكار القلة والنماذج التى نتناول توازن المنتج فى هذا السوق فتخرج عن نطاق هذا الكتاب.

خصائص سوق احتكار القلة:

تتلخص خصائص سوق احتكار القلة فيما يلى:

١ – قلة عدد البائعين:

يقل عدد المنشآت فى سوق احتكار القلة وبالتالى يمثل إنتاج كل منها نسبة كبيرة من الإنتاج فى السوق ويكون ذا أثر ملموس على السعر، ومن هذا المنطلق نجد أن كل منتج يخشى تحركات غيره من المنتجين لما لها من أثر على أرباحه، وهكذا نجد أن سياسات المنشآت المتعلقة بالإنتاج أو الأسعار متداخلة تعتمد كل منها على الأخرى.

٢ – الاعتماد المتبادل بين المنتجين:

تستقل كل منشأة عن الأخرى فى أسواق المنافسة الكاملة أو المنافسة الاحتكارية، ففى سوق المنافسة الكاملة يزيد عدد المنتجين إلى الحد الذى ينعدم فيه أثر أى سياسة إنتاجية أو سعرية للمنشأة على غيرها من المنشآت المنافسة فى السوق، وفى سوق الاحتكار ينفرد منت وحيد بالسوق، ولذلك لا يكون هناك من يؤثر فى قراراته أو يتأثر بهذا وكذلك الوضع فى سوق المنافسة الاحتكارية حيث أنه نظراً لتعدد المنتجين فلا يكون لسياسة أى منهم أثر ملموس على سياسات غيره من المنتجين، أما فى سوق احتكار القلة، والتى تتميز بقلة عدد المنتجين فسياسات كل منشأة تؤثر على غيرها من

المنشآت ولذلك فأى تصرف من المنتج سيقابل برد فعل مماثل من المنتجين الآخرين.

٣- الاعلان:

للإعلان أهمية خاصة فى سوق احتكار القلة حتى يستطيع المنتج الاحتفاظ بنصيبه من السوق، ويؤدى عدم قيام المنتج باعلان عن منتجاته إلى إنصراف العملاء عن طلبها ويزيدون من طلبهم على ذلك النوع من السلعة الذى يعلن عن إنتاجه المنتجون الآخرون وعلى الجانب الآخر نجد أه إذا بدأ هذا المنتج الإعلان فسيتبعه منافسوه بالقيام بحملات اعلانية مماثلة.

٤- عدم وجود منحنى طلب محدد:

يكون الطلب علىمنتجات المنشأة التى تعمل فى سوق المنافسة الكاملة تام المرونة موازياً للمحور الأفقى، أما فى سوق الاحتكار فإن منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر ينحدر من أعلى إلى أسفل متجهاً نحو اليمين، وفى حالة المنافسة الاحتكارية يتعدد المنتجون إلى الدرجة التى لا يؤثر قرار أحدهم على قرارات الآخرين، وهكذا يكون منحنى الطلب محدداً على منتجات أى منشأة تعمل فى أحد الأسواق السابق ذكرها، أما فى سوق احتكار القلة فإن الوضع يختلف إذ أن القرار الذى تتخذه إحدى المنشآت يؤثر بالضرورة على قرارات المنشآت الأخرى نظراً لقلة عددها، وهكذا يكون منحنى الطلب فى سوق احتكار القلة غير محدد ولا يمكن رسمه بدقه.

٥- عدم وجود نمط محدد لتحديد الأسعار:

بينما ترغب كل منشأة أن تكون مستقلة عن غيرها من المنشآت فى سوق احتكار القلة فإن سعيها وراء تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح يجعلها تستجيب لكل تخفيض فى السعر تقوم به المنشآت المنافسة، ذلك فى مناخ تسوده الريبة وعدم التأكد، وقد تضطر المنشأة إلى التعاون مع غيرها

من المنشآت المنافسة لتقلل من ظروف الغموض فى السوق، وقد يأخذ ذلك التعاون شكل اتفاق حول سياسة معينة لتغيير الأسعار والإنتاج.

عندئذ قد يؤدى ذلك التعاون إلى وجود نوع من الاحتكار داخل سوق احتكار القلة، وقد تفرض المنشآت المتنافسة فى سوق احتكار القلة أحداها لتكون قائداً يقتفون أثره ويتبعون خطاه فيما يتعلق بتغيير الأسعار والإنتاج حينئذ يكون منحنى الطلب على منتجات أى منشأة جزءاً من منحنى الطلب على منتجات السوق ككل وله نفس المرونة.

وهكذا نجد أنه نظراً لوجود صراع مستمر بين المنشآت التى تعمل فى سوق احتكار القلة فإنه لا يمكن التنبؤ بنمط وحيط للتسعير فى هذا السوق.

التمييز بين سوق احتكار القلة وسوق الاحتكار:

تختلف سوق احتكار القلة عن سوق الاحتكار فى أن المنتج فى رسم لسياساته لابد وأن يأخذ سياسات غيره من المنتجين فى حالة احتكار القلة، فى حين أنه فى حالة الاحتكار يتخذ المحتكر قراره بناء على معلومات تتعلق بالطلب الذى يواجهه، والتكلفة التى يتحملها بوصفه المنج الوحيد فى السوق.

وإذا كانت المنشأة فى حالة احتكار القلة بصدد تحديد السعر الذى تبيع به فلابد أن تأخذ بعين الاعتبار عديداً من العوامل التى تؤثر فى السعر سواء كانت هذه العوامل داخلية تتعلق بتكلفة الإنتاج أو خارجية تتعلق بسلوك المشترين، أو رد فعل المنشآت الأخرى التى تنتج نفس السلعة فى السوق، وتجدر الإشارة فى هذا المجال إلى أن جميع العوامل التى تتعلق بتكلفة الإنتاج تدخل فى دالة التكاليف، أما العوامل التى تتعلق بسلوك المشترين فتدخل فى دالة الطلب، وأخيراً تدخل العوامل التى تؤثر فى سلوك المنتجين الآخرين فى دالة تمثل رد الفعل.

أما فى حالة المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية فإن تحليل التوازن الذى يقوم على اساس شروط تعظيم الربح فيأخذ دالتى الطلب على

منتجات المنشآت وعرفها فقط في الحسبان دون أن يكون لدالة رد الفعل أي أثر. ففي حالة المنافسة الكاملة لا يكون للمنشأة أي تأثير على السعر السائد في السوق، وفي ظل الاحتكار لا يوجد إلا منتج واحد في السوق، ولذلك فليس لدالة رد الفعل أي وجود أما في سوق المنافسة الاحتكارية حيث يوجد عدد كبير من المنتجين فإن تصرف أي من المنتجين يكون ذا أثر ضئيل إذا ما وزع على المنتجين الآخرين بحيث لا يشعر أي منهم بذلك التصرف، ومن ثم فلا يكون للمنتجين الآخرين أي رد فعل يؤثر على قرارات المنتج، وبالتالي يمكن تجاهل دالة رد الفعل وإجراء تحليل التوازن بناء على ظروف الطلب والعرض التي تواجه المنشأة.

وهكذا يمكن أن نجمل القول بأنه رغم وجود اختلاف بين ظروف أسواق المنافسة الكاملة، والاحتكار، والمنافسة الاحتكارية فإن تحليل التوازن في هذه الأسواق يتم على اساس ظروف الطلب والعرض في كل منشأة، أما بالنسبة لسوق احتكار القلة فإن ظروف الطلب والعرض التي تواجه المنشأة لا تكفي وحدها للوصول إلى وضع التوازن، وإنما لابد من أخذ رد فعل المنشآت الأخرى – وهي قلة – في الحسبان ومن ثم فإنه من الضروري وجود طريقة أخرى للتحليل للتوصل إلى وضع التوازن في سوق احتكار القلة.

تكاليف الإنتاج

تكاليف الإنتاج فى الفترة القصيرة:

يتطلب الإنتاج تحمل كثير من الإنتاج فى سبيل الحصول على عناصر الإنتاج التى تشترك فى العملية الإنتاجية، وترتبط التكاليف الكلية بالكمية المنتجة بالدالة التالية:

ت ك = د (س)

حيث تمثل ت ك التكاليف الكلية، س كمية الإنتاج وتمثل هذه الدالة علاقة طردية بين التكاليف الكلية للإنتاج وبين كمية الإنتاج إذ أنه بتغير الكمية المنتجة فى اتجاه ما تتغير التكاليف الكلية فى نفس الاتجاه، وتتكون التكاليف الكلية فى الفترة القصيرة من شقين هما التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة.

منحنيات التكاليف:

توضع منحنيات التكاليف – بطريقة بيانية – تكاليف الإنتاج عند مستويات الإنتاج المختلفة، وتتضمن منحنيات التكاليف ما يلى:

١- منحنيات التكاليف الكلية: وتضم كلا من منحنى التكاليف الثابتة ومنحنى التكاليف المتغيرة ومنحنى التكاليف الكلية.

٢- منحنيات التكاليف المتوسطة، وتضم كلا من منحنيات متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة ومتوسط التكاليف الكلية، وتعتبر التكاليف المتوسطة تلك التكاليف المتعلقة بكل وحدة من وحدات الإنتاج سواء كانت تلك التكاليف ثابتة أو متغيرة أو كلية.

٣- منحنى التكاليف الحدية: ويمثل العلاقة بين التكاليف الإضافية المتعلقة بإنتاج وحدة إضافية من الإنتاج وبين كمية الإنتاج، وفيما يلى نستعرض كلا من منحنيات التكاليف الكلية ومنحنيات التكاليف المتوسطة

وكذلك منحنى التكاليف الحدية، ثم نتناول العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة (ثابتة ومتغيرة وكلية) ومنحنى التكاليف الحدية بشىء من التفصيل.

١) منحنيات التكاليف الكلية:

تنقسم التكاليف الكلية فى الفترة القصيرة إلى:

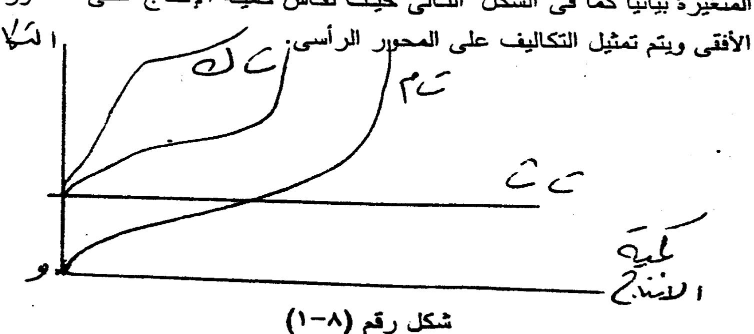
أ- تكالف متغيرة:

والتى تتغير بتغير الإنتاج، وتتمثل تلك التكاليف المتغيرة فى تكلفة المواد الخام والسلع الوسيطة وتكلفة العمل المباشرة وكذلك تكلفة تشغيل رأس المال الثابت مثل تكلفة الوقود والصيانة الدورية والإصلاح العادى، وهذه التكاليف المتغيرة تزداد بزيادة الإنتاج وتنخفض بانخفاضه وتنعدم إذا توقف الإنتاج.

ب- تكاليف ثابتة:

وهى تلك التكاليف التى تظل عند مستوى ثابت لا يتغير بتغير الإنتاج مثل مهايا الموظفين الإداريين والإيجار وفوائد القروض وكذلك استهلاك الأصول الثابتة من مبانى وآلات ومعدات ووسائل نقل حيث تتحمل المنشأة تلك التكاليف حتى لو توقفت مؤقتاً عن الإنتاج.

ويمكن تمثيل العلاقة بين التكاليف الكلية والتكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة بيانياً كما فى الشكل التالى حيث تقاس كمية الإنتاج على المحور الأفقى ويتم تمثيل التكاليف على المحور الرأسى:



شكل رقم (٨-١)

ويمثل الخط ت ث التكاليف الثابتة ولذلك يرسم موازياً للمحور الأفقى مشيراً إلى حقيقة أنه مهما تغير مستوى الإنتاج فإن مستوى التكاليف الثابتة لا يتغير أما المنحنى ت م فيمثل التكاليف المتغيرة التى ترتبط بكمية الإنتاج بعلاقة طردية فتزيد بزيادة الكمية المنتجة وتنخفض بانخفاضها وتنعدم إذا توقف الإنتاج، ولذلك نجد أن منحنى التكاليف المتغيرة يبدأ من نقطة الأصل دالاً على انعدام التكلفة المتغيرة إذا انعدم الإنتاج، ويمثل المنحنى ت ك التكاليف الكلية والتى هى مجموعة التكاليف الثابتة والمتغيرة عند كل مستوى من مستويات الإنتاج، ومن الملاحظ أن منحنى التكاليف الكلية لا يبدأ من نقطة الأصل بل يقطع المحور الرأسى عند مستوى التكاليف الثابتة إذ أنه حتى ولو توقف الإنتاج فإن التكاليف الكلية لا تساوى صفراً وإنما تتساوى مع التكاليف الثابتة.

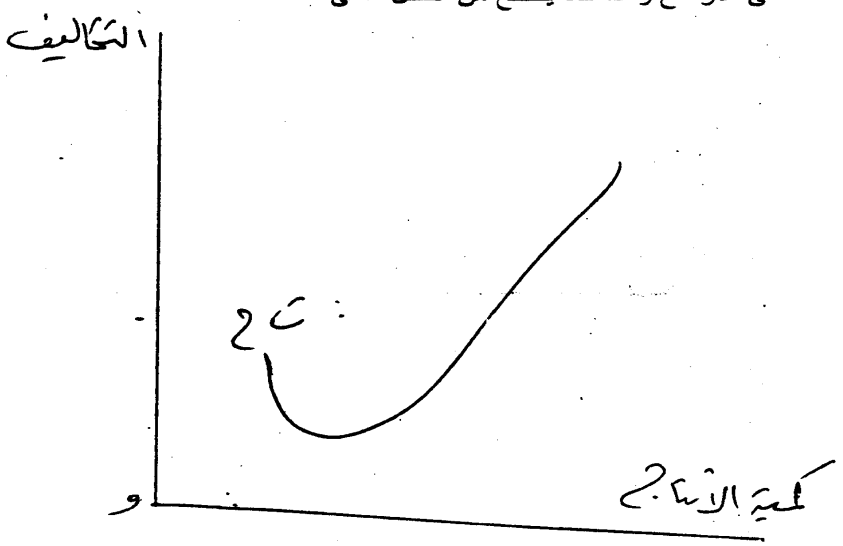
٢- منحنيات التكاليف المتوسطة:

تضم منحنيات التكاليف المتوسطة منحنى متوسط التكاليف الثابتة ومنحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية، وحيث أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير كمية الإنتاج فإن متوسط التكاليف الثابتة ينخفض بزيادة الكمية المنتجة ولذلك ينحدر منحنى متوسط التكاليف الثابتة من أعلى إلى أسفل جهة اليمين مقترباً من المحور الفقى دون أن يمسه، أما كل من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية فينخفض بزيادة كمية الإنتاج حتى يصل نهايته الدنيا ثم يأخذ بعد ذلك فى الارتفاع.

٣- منحنى التكاليف الحدية:

تعرف التكاليف الحدية بأنها تكلفة الوحدة الأخيرة من الإنتاج أى الزيادة فى التكاليف الكلية نتيجة زيادة الكمية المنتجة بوحدة واحدة، وحيث أن التكاليف الثابتة لا تتغير بتغير الكمية المنتجة فإن زيادة الكمية المنتجة بوحدة واحدة من شأنها زيادة كل من التكاليف الكلية والتكاليف المتغيرة، بنفس المقدار، ولذلك فليست هناك أى علاقة بين التكاليف الحدية والتكاليف الثابتة،

وعلى ذلك يمكن حساب التكاليف الحدية أما بطرح كل تكلفتين كليتين متتاليتين أو بطرح كل تكلفتين متغيرتين متتاليتين وينخفض منحنى التكاليف الحدية بسرعة مع بداية الإنتاج حتى يصل إلى نهايته الدنيا ثم يبدأ بعد ذلك فى الارتفاع وذلك كما يتضح من الشكل التالى:



شكل رقم (٨-٢)

العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة ومنحنى التكاليف الحدية:

يمكن توضيح العلاقة بين منحنيات التكاليف المتوسطة (كلية - ثابتة - متغيرة) ومنحنى التكاليف الجدية - وذلك من خلال مناقشتنا للمثال الرقمى التالى وتمثيل البيانات الواردة فى الجدول التالى:

كميـــة الإنتاج س (١)	التكـــاليف الثابتة ت ث (٢)	التكـــاليف المتغيرة ت م (٣)	التكـــاليف الكلية ت ك (٤)	متوســـط التكـــاليف الثابتة م ت ث (٥)	متوســـط التكـــاليف المتغيرة م ت م (٦)	متوســـط آلتكـــاليف الكلية م ت ك (٧)	التكـــاليف الحيدة ت ح (٨)
صفر	٣٠	–	٣٠	–	–	–	–
١	٣٠	٣٠	٦٠	٣٠	٣٠	٦٠	٣٠
٢	٣٠	٤٠	٧٠	١٥	٢٣٠	٣٥	١٠
٣	٣٠	٤٥	٧٥	١٠	١٥	٢٥	٥
٤	٣٠	٥٢	٨٢	٧,٥	١٣	٢٠,٥	٧
٥	٣٠	٦٠	٩٠	٦	١٢	١٨	٨
٦	٣٠	٧٢	١٠٢	٥	١٢	١٧	١٢
٧	٣٠	٨٩	١١٩	٤,٢٩	١٢,٧١	١٧	١٧
٨	٣٠	١١٢	١٤٢	٣,٧٥	١٤	١٧,٧٥	٢٣
٩	٣٠	١٣٨	١٦٨	٣,٣٣	١٥,٣٣	١٨,٦٦	٢٦
١٠	٣٠	١٧٠	٢٠٠	٣	١٧	٢٠	٣٢

وتتضح العلاقة بين التكاليف الكلية والتكاليف الثابتة والمتغيرة من الرقام الواردة فى الجدول حيث يظهر العمود رقم (١) تويات مختلفة مـن الإنتـاج تتراوح بين عدم الإنتاج وحتى يبلغ الإنتاج عش حدات، أما العمو رقم (٢) فيوضح التكاليف الثابتة والتى تمثل ٣٠ وحدة عند أى مسـتوى من مستويات الإنتاج حتى ولو توقفت المنشأة مؤقتاً عن الإنتاج. أما التكاليف المتغيرة والتى تنعدم عندما تتوقف المنشأة عن الإنتاج وتتزايد بزيادة كمية الإنتاج فتظهر فـى العمود رقم (٣) ويتضح من أرقام التكاليف المتغيرة فى هذا العمود أنها ترتفع بسرعة فى البداية ثم تتباطأ فى زيادتها كلما زاد الإنتـاج حيث تحقق المنشـأة وفورات فى تكلفـة الإنتـاج الكبير، وإذا زاد الإنتاج عن مستوى معين فـإن التكاليف المتغيرة تعاود زيادتها السريعة بعد ذلك.

وتعتبر التكـاليف الكليـة والتـى تظهر فـى العمـود رقـم (٤) مجموعـة التكاليف الثابتة فى العمود رقم (٢) والتكـاليف المتغيرة فـى العمـود رقـم (٣) وترتبط التكاليف الكلية بالتكاليف الثابتة والمتغيرة بالعلاقة التالية:

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة .

$$ت ك = ت ث + ت م$$

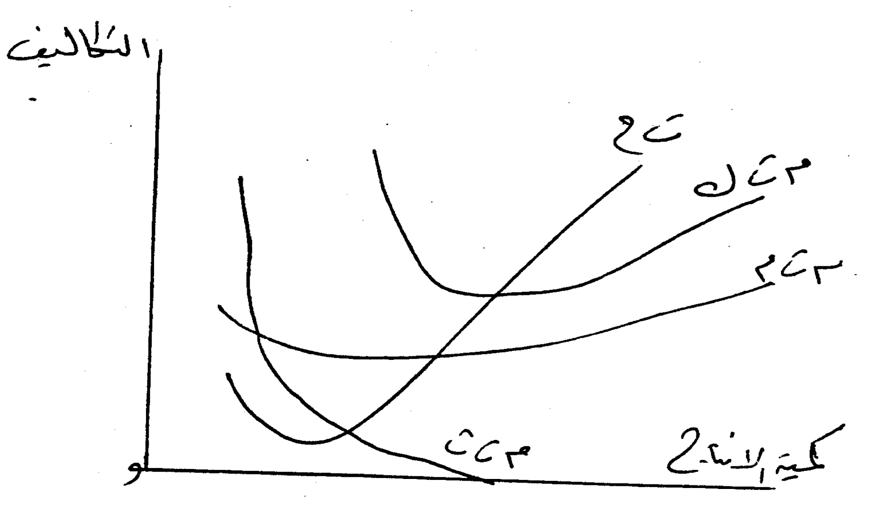
وبقسمة طرفى هذه المعادلة على الكمية المنتجة س من السلعة ينتج أن:

$$\frac{ت ك}{س} = \frac{ت ث}{س} + \frac{ت م}{س}$$

$$م ت ك = م ت ث + م ت م$$

حيث تمثل م ت ك متوسط التكالف الكلية، م ت ث متوسط التكاليف الثابتة، م ت م متوسط التكاليف المتغيرة، وهذا ما توضحه الأرقام الواردة فى الأعمدة رقم (٥) الخاص بمتوسط التكاليف الثابتة ورقم (٦) المتعلق بمتوسط التكاليف المتغيرة ورقم (٧) والذى يظهر به متوسط التكاليف الكلية، أما العمود الأخير رقم (٨) فتظهر به التكاليف الحدية وهى تكلفة الوحدة الأخيرة من الإنتاج.

ويمكن بيان العلاقة بين التكاليف المتوسطة (ثابتة - متغيرة - كلية) والتكاليف الحدية فى الفترة القصيرة وذلك من خلال رسم المنحنيات التى تمثل البيانات الواردة فى الأعمدة الأربعة الأخيرة من الجدول السابق ومناقشة العلاقة بينهما وذلك على النحو التالى:



شكل رقم (٨-٣)

وباستعراض منحنيات التكاليف المتوسطة ومنحنى التكاليف الحدية كما وردت فى هذا الشكل يمكن ان نستخلص ما يلى من ملاحظات:

١- منحني متوسط التكاليف الثابتة (م ت ث) ينحدر باستمرار بزيادة حجم الإنتاج مقترباً من المحور الأفقى دون أن يمسه أو يقطعه.

٢- تتفق منحنيات متوسط التكاليف الكلية (م ت ك) ومتوسط التكاليف المتغيرة (م ت م) والتكاليف الحدية (ت ح) فى أن كل منهما ينخفض فى البداية مع زيادة الإنتاج إلى أن يصل إلى نهايته الدنيا ثم يأخذ بعد ذلك فى الارتفاع.

٣- تصل التكاليف الحدية ممثلة بالمنحنى ت ح إلى نهايتها الصغرى قبل كل من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية.

٤- يصل متوسط التكاليف المتغيرة ممثلاً بالمنحنى م ت م إلى نهايته الصغرى قبل متوسط التكاليف الكلية ممثلاً بالمنحنى م ت ك.

٥- تتساوى التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف المتغيرة عندما يصل منحنى متوسط التكاليف المتغيرة إلى نهايته الصغرى حيث يتقاطع المنحنيان عندما يبلغ الأخير نهايته الصغرى.

٦- تتساوى التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف الكلية عندما يصل منحنى متوسط التكاليف الكلية نهايته الصغرى ويتقاطع المنحنيان عند هذه النقطة.

٧- عندما تتناقص التكاليف المتوسطة المتغيرة تكون أكبر من التكاليف الحدية وعندما يتزايد التكاليف المتوسطة المتغيرة تكون أقل من التكاليف الحدية.

أى أن:

م ت م > ت ح   عندما تتناقص م ت م

م ت م < ت ح   عندما تكون م ت م متزايدة

يكون متوسط التكاليف الكليـة أعلى من التكاليف الحدية عندما تكون متوسط التكاليف الكلية متناقصة ولكنه يصبح أقل من التكاليف الحدية عندما يكون متوسط التكاليف الكلية متزايداً.

أى أن:

م ت ك > ت ح   عندما تكون م ت ك متناقص

م ت ك < ت ح   عندما تكون م ت ك متزايدة

ثانياً: التكاليف فى الفترة الطويلة:

تعرف الفترة الطويلة بأنها تلك الفترة التى يمكن خلالها تغيير حجم النشاط الإنتاجى ويترتب على ذلك أن تصبح التكاليف الكلية جميعها متغيرة، فالفترة الطويلة إذن تسمح للمنشأة بأن تقوم بتخطيط شامل لنشاطها الإنتاجى، وبمجرد أن تحدد المنشأة كمية الإنتاج ومن ثم حجم النشاط الذى يلائم إنتاجها

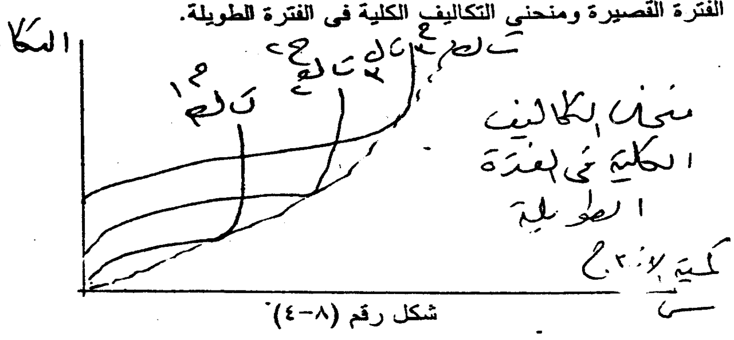
من بين أحكام النشاط المختلفة فإنها تواجه مشاكل الفترة القصيرة، ولهذا فبيما نجد أن الفترة الطويلة فترة تخطيطية فالفترة القصيرة تعتبر فترة تنفيذية.

وفيما يلى نتناول بإيجاز كلا من التكاليف الكلية والمتوسطة والحدية فى الفترة الطويلة وعلاقة كل منهما بتمثيلتها فى الفترة القصيرة.

١) التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة:

تتاح للمنتج فى الفترة الطويلة فرصة تغيير حجم النشاط ومن ثم تتغير التكاليف الكلية تبعاص لتغير حجم النشاط، ولهذا يواجه المنتج أولاً مشكلة تحديد الحجم الأمثل للنشاط، وبعد اختيار ذلك الحجم الأمثل تتمثل مشكلة المنتج فى تحديد الاستخدام الأمثل للموارد فى ظل هذا الحجم فى الفترة القصيرة.

ويمثل الشكل التالى العلاقة بين عدد من منحنيات التكاليف الكلية فى الفترة القصيرة ومنحنى التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة.



شكل رقم (٨-٤)

وتمثل المنحنيات ت ك١ ، ت ك٢، ت ك٣، منحنيات التكاليف الكلية فى الفترة القصيرة لأحكام مختلفة للنشاط هى ح١، ح٢، ح٣، على الترتيب، أما المنحنى المتقطع ت ك فيمثل منحنى التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة وهو الحد الأدنى من التكاليف اللازم لأحجام مختلفة من النشاط إذا توافرت للمنتج فرصة تغيير حجم نشاطه.

وإذا حدد المنتج كمية الإنتاج بالقدر و س١، فأى هذه الأحجام يختار لكى يتمكن من الحصول على هذا القدر من الإنتاج بأقل تكاليف ممكنة؟ للإجابة على هذا السؤال ننزل من س١ عموداً موازياً للمحور الرأسى لكى يقابل منحنيات التكلفة الكلية ت ك١، ت ك٢، ت ك٣ عند النقط أ ، ب ، جـ على الترتيب وبذلك يتحمل المنتج التكاليف الكلية س١ أ إذا كان حجم النشاط هو ح١ أو س١ ب إذا كان حجم النشاط هو ح٢ أو س١ جـ إذا كان حجم النشاط هو ح٣، ومن البديهى أن يختار المنتج الحجم ح١، الذى يمثله منحنى التكاليف الكلية ت ك١ لأنه يمثل أقل تكلفة كلية ممكنة لإنتاج الكمية و س١ إذ أن س١ أ هى أقل تكلفة كلية إذا ما قورنت بكل من س١ذ ب، س١ جـ.

وبتكرار ذلك لجميع مستويات الإنتاج وتحديد النقط التى تمثل أقل مستويات للتكاليف الكلية فى الفترة القصيرة وتوصيل هذه النقط فإن المنحنى المار بهذه النقط جميعاً هو منحنى التكاليف فى الفترة الطويلة، ومن الملاحظ أن منحنى التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة كما هو موضح بالرسم يعتبر غلافاً يضم جميع منحنيات التكاليف الكلية فى الفترة القصيرة، كما أنه لابد وأن يبدأ من نقطة الأصل وبذلك تكون التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة مساوية للصفر عندما تكون كمية الإنتاج مقيسة على المحور الأفقى مساوية للصفر وذلك لأن التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة تعتبر كلها متغيرة، وليست هناك تكاليف ثابتة فى الفترة الطويلة.

٢) متوسط التكاليف الكلية فى الفترة الطويلة:

يمكن للمنتج فى الأجل الطويل أن يختار حجم نشاطه من بين كثير من الأحجام المختلفة والتى يسفر كل منها عن مستوى معين من متوسط التكاليف الكلية (م ت ك) حيث يتعلق منحنى التكاليف المتوسطة (م ت ك١) بالحجم ح١ والمنحنى (م ت ك٢) بالحجم ح٢ والمنحنى (م ت ك٣) بالحجم ح٣ وذلك كما فى الشكل التالى:

شكل رقم (٨-٥)

وفى الفترة الطويلة يختار المنتج لنشاطه أحد الأحجام التى يتوقع أن تحقق له أدنى مستوى ممكن للتكاليف المتوسطة وذلك حتى يحقق أقصى ربح ممكن، فإذا حدد المنتج كمية إنتاجه بأن تكون عند المستوى و س١ فإنه يختار لنشاطه الحجم الصغير ح١ والذى يجعل منحنى متوسط تكاليفه الكلية هو م ت ك١ إذ أن ذلك يحقق للمنشأة أقل تكاليف متوسطة ممكنة، أما التكاليف المتوسطة م ت ك٢، وما بعدها فتعتبر أعلى نسبياً لإنتاج كمية الإنتاج و س١ إذ أن تلك التكاليف المتوسطة هى لأحجام مصممة لإنتاج كمية أكبر، فإذا استخدمت تلك الأحجام لإنتاج كمية أقل من الإنتاج فإن ذلك يؤدى إلى زيادة متوسط التكاليف الكلية، أما إذا زادت كمية الإنتاج إلى و س٢ فإن المنتج سيختار الحجم المتوسط ح٢ والذى يعطى منحنى متوسط التكاليف الكلية م ت ك٢ وهو يمثل أقل تكاليف متوسطة كلية لإنتاج الكمية و س٢، وكذلك يختار المنتج الحجم الأكبر ح٣ ذا متوسط التكاليف الكلية م ت ك٣٣، إذا قرر زيادة إنتاجه إلى و س٣، وبذلك نجد أن المنتج يختار حجم نشاطه بما يحقق له الإنتاج الذى يحدد كميته بأقل مستوى ممكن من متوسط التكاليف الكلية (م ت ك).

وهكذا نجد أن لكل مستوى معين من الإنتاج حجماً معيناً من النشاط يجعل التكاليف المتوسطة أقل ما يمكن، فإذا أقمنا من المحور الأفقى عند

مستويات الإنتاج المختلفة أعمدة على منحنيات التكاليف المتوسطة فإنه بتوصيل نقط التقاء هذه العمدة مع منحنيات التكاليف المتوسطة فى الفترة القصيرة ينتج منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة والذى يأخذ شكل منحنى يمس أدنى نقطة فى كل منحنى من منحنيات التكاليف المتوسطة فى الفترة القصيرة وعلى ذلك فإن منحنى التكاليف المتوسطة فى الفترة الطويلة يعتبر غلافاً يضم منحنيات التكلفة المتوسطة فى الفترة القصيرة.

أما إذا أراد المنتج إنتاج الكمية و س٤، أو الكمية و س٥ فإن قراره فى اختيار حجم النشاط الذى يعطى أقل مستوى من متوسط التكاليف الكلية سيكون أكثر صعوبة إذ أن العمود النازل من س٤ مثلاً على منحنيات التكلفة المتوسطة سيقابل نقطة تقاطع م ت ك١، م ت ك٢، ولهذا يكون سواء لدى المنتج أن يتخذ الحجم ح١، الذى متوسط تكاليفة الكلية هو م ت ك١ أو الحجم ح٢ الذى متوسط تكاليف الكلية هو م ت ك٢، لإنتاج كمية الإنتاج و س٤، ولهذا تفشل التكاليف المتوسطة الكلية كمعيار لمساعدة المنتج على اختيار الحجم المناسب لنشاطه وعليه أن يستند إلى أسباب أخرى غير التكاليف المتوسطة فى تفضيله لحجم دون آخر، فقد يختار المنتج الحجم الأصغر ح١ على أساس أنه يتطلب استثمار أقل، أو قد يفضل الحجم الأكبر ح٢ والذى يسمح له بالتوسع فيما بعد لمواجهة أى زيادة مستقبلية فى الطلب، وعلى ذلك يتعين على المنتج أن يتخذ قراره بناء على اعتبارات غير تلك الخاصة بتحقيق أقل مستوى ممكن من متوسط التكاليف الكلية.

ساقط من الأصل
من ٢٢١ إلى ٢٤٠

ساقط من الأصل
من ٢٢١ إلى ٢٤٠

(ب) جاء بعد ذلك نظرية مخصص الأجور، وملخصها أن الأجور تتحدد من خلال القوى النسبية لكل من العمل ورأس المال فى المجتمع. وتفترض أن رجال الأعمال يخصصون مبلغاً محدداً للأجور. ومعنى ذلك أن الأجر لا يزيد إلا بزيادة المخصص أو الرصيد أو بنقص عدد العمال. وهى نظرية معيبة من جوانب عديدة، ولذلك سرعان ما أعرض عنها الفكر الاقتصادى حتى من قال بها نفسه وهو جون ستيوارى ميل.

(جـ) جاءت نظرية الإنتاجية الحدية، وقد سبقت الإشارة إلها والتى مفادها أن الأجر يتحدد من خلال الإنتاجية الحدية، وأنه يتساوى معها. وعيب هذه النظرية أنها أفترضت العديد من الفروض التى لا وجود لها عملياً، ومن ذلك شيوع المنافسة الكاملة وسهولة التنقل بين العمال وتجانس العمل وثبات أثمان بقية عناصر الإنتاج. وهكذا لم تسلم نظرية للأجور من وجود ملاحظات حولها الأمر الذى يؤكد صدق ما أشرنا إليه سلفاً من أن التحديد الصحيح للأجور أمر محفوف بالصعاب.

(ب) الريع (Rent): بالرغم من شهرة هذه الكلمة فى لغة الاقتصاد فإن مضمونها وأبعادها ليست على هذه الدرجة من الوضوح. وبدون الدخول فى تعقيدات هذا الموضوع فإنه يمكن القول هنا إننا بصدد الحديث عن مكافأة أو عائد أحد عناصر الإنتاج المسمى بالأرض. فماذا عن دخل هذا العنصر؟ عادة ما يقال، إجابة عن ذلك إن دخل هذا العنصر هو الريع. ولكن الأمور ليست بهذه البساطة فنحن نعرف أن هذا العنصر يحتوى على كل الموارد الطبيعية وليس فقط على الأرض كأرض وخاصة الأرض الزراعية. فهل هذه الموارد تحصل على ريع؟ والمفهوم الشائع للريع أنه الإيجار، حتى إن البعض يعرفه بأنه الإيجار. فهل تتحصل هذه الموارد على إيجار؟ ثم إن غير الأرض يحصل على إيجار مثل الآلات والمعدات والمبانى مع أن هذه ليست موارد طبيعية، ومع ذلك تحصل على إيجار. وهل كل مبلغ الإيجار يعد ريعاً أم أن الريع هو فقط الجزء المقابل لاستخدام الأرض كأرض أو كهبة طبيعية؟ ومن جهة أخرى فهناك جهود فكرية بذلت حيال تفسير هذا الريع. وهل هو قاصر

على الأرض أم يمتد لأى عنصر إنتاجى عديم المرونة أو محدود الحجم؟ وبالتالى فقد ظهر ما يعرف بشبه الريع. وهو الذى يؤول إلى عناصر الإنتاج التى لا تقبل التغير فى حجمها فى الأجل القصير، لكن فى الأجل الطويل يمكن زيادتها ومن ثم يزول ريعها. عكس ريع الأرض الذى هو الريع الحقيقى والذى يستمر حتى فى الأجل الطويل. كذلك ثار الجدل حول هل الأرض تحصل على ريع لتفاوت خصوبتها أم لشىء آخر. وبعبارة أخرى هل هو نابع من كرم الطبيعة أم من شح الطبيعة على حد قول ريكاردو؟ وهل هناك أرض لا تحصل على ريع؟ وهل الريع يعد فائضاً أم تكلفة ونفقة؟ الكلام كثير فى هذا الموضوع. وطرحه فى هذه المرحلة المبكرة من التعامل مع علم الاقتصاد قد لا يكون ملائماً. والذى نود أن يدركه الدارس فى هذه المرحلة أن هناك عائداً يسمى الريع يعطى لعنصر الإنتاج المسمى بالأرض. فإذا ما اعتبرناه مع التجوز الكبير مراعاة لهذه المرحلة، أنه يرادف الإيجار فإن تحديده يخضع لقوى العرض والطلب شأن سعر أى سلعة أو خدمة. ونظراً لأن العرض عديم المرونة أو قليل المرونة فإن الذى يؤثر بإيجابية فى تحديده هو الطلب.

(جـ) الفائدة (Interest): سبق أن قلنا إن من عناصر الإنتاج ما يعرف برأس المال وأن لهذا العنصر ميزة خاصة به هى أنه وليد تفاعل الإنسان مع الموارد الطبيعية. وبالتالى فالإنسان يتحكم فى وجوده من خلال صناعته. هذا العنصر يستحق عائداً مقابل ما يقدمه للمشروع من خدمة، هذا العائد أطلق عليه الاقتصاديون الفائدة. وقد أثار هذا الموضوع من الجدل والنقاش وما زال يثير الشىء الكبير من كل جوانبه، من حيث مفهوم الفائدة وحقيقتها، ومن حيث تبريرها، ومن حيث تحديدها. وتعتبر من أعقد القضايا الاقتصادية من جهة، ومن أضعف الدراسات الاقتصادية من ناحية أخرى، وللقارىء عودة لها مرات ومرات، وخاصة عند دراسته للاقتصاد الكلى وللتمويل ولتمويل التنمية. والمهم هنا إدراك الجوانب التالية:

(أ) المقصود بالفائدة هى النسبة المئوية لمقدار الفائدة التى تدفع سنوياً على القروض التى يقترضها المشروع. ومعنى ذلك أننا أمام رأس المال النقدى ولسنا أمام رأس المال العينى والذى هو عنصر من عناصر الإنتاج والفائدة عائد له، ومقابل لخدماته. مع أن هذا المال النقدى قد يستخدم فى مختلف الأغراض وليس فقط للحصول على رأس المال العينى.

(ب) قيل فى تبرير الفائدة أن المشروعات والحكومات والأفراد فى حاجة إلى أموال لسد احتياجاتها المختلفة، وعادة مالا تكون هذه الأموال متوفرة لدى المحتاجين لها. وإنما هى متوفرة أو يمكن توفيرها لدى جهات أخرى. لكن هذه الجهات فى حاجة إلى إغراء حتى تقوم بتوفيرها وحرمان أنفسها من التمتع الحاضر بها أو حتى تأجيل هذا التمتع. والفائدة تقدم هذا الإغراء. إضافة إلى أن هذه الأموال ستفيد المشروع ومن ثم فمن حقها الحصول على جزء من الدخل المتولد عنه مثلها مثل بقية الخدمات الإنتاجية.

(جـ) يجب الإدراك الجيد بأن الفائدة بما أنها مبلغ ثابت محدد مقدماً ومعروف على القرض فهى فى نظر الإسلام ربا، وكل ما قدم فى تبريرها اقتصادياً مردود عليه. وكل ذلك مفصل في مقرر الاقتصاد الإسلامى والذى يقدم البدائل التمويلية الجيدة اقتصادياً.

(د) تحدد سعر الفائدة من خلال الطلب والعرض. فإذا كثر المدخرون "أصحاب العرض" هبط سعر الفائدة، وإذا كثر المستثمرون "أصحاب الطلب" زاد سعر الفائدة. ولم تبرأ نظرية تناولت كيفية تحديد سعر الفائدة من اعتراضات جوهرية. الأمر الذى يعنى أن الفائدة لم تسلم من اعتراضات فى تعريفها وفى تبريرها وفى تحديدها، وبالرغم من ذلك فإنها تلعب دوراً رئيسياً فى الجهاز الاقتصادى من المنظور الوضعى.

(هـ) الربح (Profit): هو عائد المنظم. ولهذا العائد طبيعة متميزة عن بقية العوائد، فهو احتمالى عكس بقية العوائد، حيث هى مؤكدة أو تعاقدية، وهو شديد التقلب، وهو فى النهاية قد يكون سالباً.

وحيث إن وظيفة وأهمية المنظم فى المشروع ونجاحه وتطوره لا غنى عنها فكذلك الربح. فلا بقاء لمشروعات لاتدر أرباحاً، بل ولا قيام لها أصلاً، إذا لم توضح دراسة الجدوى لها أنها ذات ربحية مناسبة.

١- مفهوم الربح: فى لغة المحاسبة هو الفرق بين التكاليف والإيرادات بالمفهوم المحاسبى للتكاليف. ومعنى ذلك أنه يحتوى على الفائدة على أموال صاحب المشروع وكذلك على أجره لعمله فى المشروع وعلى إيجاره عمله للمشروع. أما الربح لدى الاقتصاديين فهو ما يتبقى من الإيراد - استنزال كل التكاليف بما فيها التكاليف الضمنية.

٢- تبرير الحصول على الأرباح: سبق أن قلنا إن المشروع يتطلب عناصر إنتاج وأن كل عنصر يقدم خدمة للمشروع يستحق مقابلها عائداً. ولا يشذ المنظم عن ذلك، فهو يقدم خدمة للمشروع وتتمثل فى توليفه لعناصر الإنتاج وإتخاذه للقرارات الكبرى وتحمله للمخاطر. وقيامه بإدخال طرق جديدة وأساليب جديدة وسمات جديدة. وبهذا فإن المشروع لا يقوم بدون منظم، وبالتالى فمن حقه الحصول على عائد نظير ما يقوم به من خدمات وما يتحمله من مخاطر.

الفصل السابع

بالدخل القومى

تمهيد:

أ- الاقتصاد الجزئى (Micro Economics) والاقتصاد الكلى (Macro Economics) فى إشارتنا لفروع علم الاقتصاد ذكرنا أن من أهم فروعه ما يعرف بالاقتصاد الجزئى وما يعرف بالاقتصاد الكلى. وهنا نقدم مفهوماً مبسطاً لكل منهما.

إن محل اهتمام الاقتصاد هو الوحدة الاقتصادية. وهذه الوحدة قد تكون استهلاكية وقد تكون إنتاجية. الأولى تتمثل فى المستهلك والثانية تتمثل فى المشروع الاقتصادى. وقد جرت العادة الاقتصادية على إفراد دراسة لهذه الوحدات كل على حدة، فهناك دراسة المستهلك وهناك دراسة المنتج. ويمكن أن تكون هذه الوحدة من الصغر بمكان كما يمكن أن تكون كبيرة أو ذات تجميع نسبى مثل السوق، والصناعة... إلخ. ومع ذلك فما زلنا حيال دراسة الاقتصاد الجزئى، لكن إذا تم تجميع هذه الوحدات على المستوى الوطنى ثم درس هذا التجميع أو هذا الكل بهدف معرفة سلوكه الاقتصادى كنا أمام ما يعرف بالاقتصاد الكلى، وذلك مثل دراسة الدخل القومى، والذى هو كما سنعرف، مجموع دخول الأفراد. ودراسة الاستهلاك القومى ودراسة الادخار القومى ودراسة التنمية الاقتصادية، ودراسة التقلبات الاقتصادية... إلخ وكذلك دراسة الأدوات والسياسات المستخدمة على المستوى القومى مثل النقود والتخطيط الاقتصادى والسياسة الاقتصادية والمالية العامة.

ولكل دراسة أو لكل اقتصاد طابعه الخاص وأصوله ومنطلقاته المتميزة. وما قد يحسن هنا قد لا يحسن هناك، فإذا كان من المفضل للمنشأة أو المشروع تقليل الأجور فإن ذلك على المستوى القومى يعتبر تصرفاً ضاراً،

وإذا كان من المفضل تقليل الاستهلاك على المستوى الجزئي للمزيد من الادخار فإن ذلك غير مستحسن على المستوى الكلي.

وهكذا فنحن أمام ما يعرف بالاقتصاد الوحدي أو الجزئي وما يعرف بالاقتصاد التجميعي أو الكلي. وأشهر مفردات الاقتصاد الكلي هو الدخل القومي وما يدور في فلكه من مسائل وقضايا. ومعنى ذلك إننا منذ هذا الفصل ندخل في دراسة مبادئ الاقتصاد الكلي.

ب- لماذا كانت دراسة الدخل القومي على درجة كبيرة من الأهمية؟ لأنها تفيد في العديد من الجوانب، فهي تفيد في معرفة الأداء الاقتصادي، وتطور الاقتصاد. وهي تفيد في معرفة توزيع وتخصيص الموارد على المستوى القومي. وهي تفيد في وضع الخطط الاقتصادية. وهي تفيد في المقارنات بين الدول المختلفة. وغير ذلك من الفوائد.

جـ- محاور الدخل القومي: هذا الموضوع له جوانب عديدة، وقديماً كان هناك من المؤلفات ما تحمل هذا المصطلح، فهناك المفاهيم والمصطلحات وما بينها من علاقات، وهناك طرق القياس أو الحساب، وهناك ما يعرف بالمحاسبة القومية، وهناك دورة الدخل القومي، وهناك عناصره ومحدداته.

وهناك تقلباته وتوازنه، وهناك نموه وتطوره. وهكذا نجد لهذا الموضوع العديد من المحاور والفروع، بعضها من السهل استيعابه على الدارس المبتدئ وبعضها ليس كذلك. وهناك مقررات مستقلة للاقتصاد الكلي، بل ولبعض فروع الدخل القومي، مثل المحاسبة القومية، وكذلك التنمية الاقتصادية. وفي هذه المرحلة سوف نعرض بإيجاز للجوانب السهلة في الموضوع.

د- التمييز بين بعض المصطلحات: في البداية ينبغي أن يكون الدارس أو الدارسة على بينة بالفرق بين مصطلح دخل (Income)، ومصطلح ثروة (Wealth)، ومصطلح رأس المال (Capital) فأحياناً تطرح على الشخص هذه التساؤلات: ما دخلك؟ وما ثروتك؟ وما رأس مالك؟ يتميز الدخل عن أخويه الآخرين بميزة جوهرية هي أنه تيار أو تدفق (Flow)، بمعنى أنه لا

يوجد إلا مقترنا بزمن له بعد طويل أو قصير. فيقال: ما دخلك الشهرى أو السنوى أو الأسبوعى ولا يقال مادخلك هذه اللحظة؟ بينما الآخران يندرجان تحت ما يعرف بالرصيد أو الشيء الموجود هذه اللحظة (Stock)، فيقال ما هى ثروتك الآن؟ وما هو رأس مالك الآن؟ ولا يقال ما هى ثروتك الشهرية أو السنوية... مثلاً. ويشبه بعض اقتصاديين هذا الأمر بماء متدفق من سنبور مياه يصب فى وعاء. فالماء الذى فى الوعاء فى لحظة معينة هو بمثابة الثروة أما الماء المتدفق من السنبور خلال فترة محددة فهو بمثابة الدخل. وبرغم اتفاق كل من الثروة ورأس المال فى كونهما معاً أرصدة فإنهما يتمايزان من حيث أن مفهوم الثروة أوسع من مفهوم رأس المال. فكل رأسمال ثروة وليست كل ثروة رأسمال. حيث إن رأس المال هو النوع الذى يسهم فى إنتاج سلع أخرى. بينما الثروة تشمل هذا وتشمل أيضاً سلع الاستهلاك.

وبرغم تمايز هذه المفاهيم فإنها مرتبطة ببعضها وتتبادل التأثير والتأثر، فزيادة الدخل عادة ما يولد زيادة الثروة ورأس المال. وكذلك الحال فى زيادة الثروة ورأس المال.

هـ- الدخل العينى وقيمة الدخل "الدخل النقدى": لو جمعنا كل السلع والخدمات التى أنتجت خلال العام فإن المجموع هو الإنتاج القومى، منظوراً فيه إلى الجانب المادى أو العينى، أى فى شكل سلع وخدمات، وحيث إن جمع ذلك غير ممكن لاختلاف الطبائع فإنه لا مفر من اللجوء إلى القيمة، بمعنى تحديد قيمة هذه السلع والخدمات نقدياً وجمعها، وبذلك يتاح لنا الحصول على المجموع لأنه أصبح من طبيعة واحدة. وينبغى معرفة أن هذه المسألة تغاير مسألة أخرى تثار هنا وهى الدخل النقدى والدخل الحقيقى. حيث إن الأخيرة تتعامل مع الأسعار فإذا نظر إلى الأسعار الجارية فذلك الدخل النقدى وإذا نظرنا إلى تثبيت الأسعار فهو الدخل الحقيقى. وهو الأهم فى الدراسة.

من أوائل ما يجب أن يتعلمه الدارس لاقتصاديات الدخل القومي ما هنالك من مصطلحات ومفاهيم هذه لمصطلحات، وما هنالك فروق وعلاقات بينها. فهناك على سبيل المثال: الإنتاج القومي، والناتج القومي، والانفاق القومي، وإجمال الناتج القومي، وصافي الناتج القومي، والدخل الشخصي، والدخل المكتسب، والدخل الممكن التصرف فيه والناتج المحلي... إلخ.

١- الإنتاج القومي (N.production): قيمة كل ما أنتج خلال العام من سلع وخدمات، سواء كانت نهائية أو وسيطة. والسلعة النهائية هي التي لا تتحور مرة أخرى حتى تتمكن من أداء الغرض منها. سواء كانت إنتاجية أو استهلاكية. فمثلاً ماكينة الخياطة ورغيف الخبز كلاهما سلعة نهائية. لكن القطن والدقيق والمنسوجات وغيرها سلع وسيطة.

٢- إجمالي الناتج القومي (G.N. Product): هو قيمة ما أنتج خلال العام من سلع وخدمات نهائية. ومعنى ذلك أننا استبعدنا السلع الوسيطة وهي التي تعرف بمستلزمات الإنتاج.

٣- صافي الناتج القومي (N.N.P.): هو قيمة ما أنتج خلال العام من سلع وخدمات نهائية مع استبعاد ما يقابل استهلاك رأس المال.

حتى الآن كنا نتعامل مع هذه المفاهيم من خلال أسعار السوق. بينما فيما يلي نتعامل معها من خلال أسعار التكلفة.

٤- الدخل القومي (N.I.): وهو صافي الناتج القومي، لكن بسعر التكلفة. أو هو بعبارة أخرى قيمة ما أنتج خلال العام من سلع وخدمات نهائية مطروحاً منها الضرائب غير المباشرة على المشروعات ومضافاً إليها الإعانات المقدمة للمشروعات.

٥- الدخل الشخصي (P.I): يلاحظ أنه في العادة لا يحصل الفرد على كل دخله المكتسب وإنما تستقطع منه استقطاعات منها الأرباح المحتجزة

وضرائب الدخل على الشركات ومدفوعات التأمين والمعاشات. ومن جهة أخرى فإن ما يتحصل عليه الفرد فعلاً من دخله المكتسب ليس هو كل ما يدخل له، فقد يحصل الفرد على معونات وإعانات، وهى مع دخله المكتسب مخصوماً منه الاستقطاعات تكون ما يعرف بالدخل الشخصى.

٦- الدخل الممكن التصرف فيه (D.I.): هو عبارة عن الدخل الشخصى مطروحاً منه ضرائب الدخل التى قد تفرض على الفرد.

٧- الناتج القومى والناتج المحلى: هذان المصطلحان يجب إدراك الفرق بينهما. فأحياناً تستخدم الدراسة مصطلح الناتج القومى وأحياناً تستخدم الناتج المحلى. فهل هما مترادفان أم متغايران؟ هما متغايران، ذلك أن الناتج القومى يلتفت إلى جنسية المسهم فى الإنتاج، أما الناتج المحلى فيلتفت إلى الحدود الجغرافية للدولة. فما أنتج داخل هذه الحدود فهو الناتج المحلى بغض النظر عن جنسية المنتج، وما وقع خارج الحدود فلا يلتفت إليه، حتى ولو كان المنتج مصرياً. فإذا كان لدينا الناتج المحلى ونريد الحصول على الناتج القومى فإننا نضيف إلى ما لدينا ما تحصل عليه عوامل الإنتاج الوطنية من العالم الخارجى، ثم نطرح منه ما ندفعه إلى عوامل الإنتاج الأجنبية الموجودة داخل الوطن.

٧- فى ضوء المفاهيم المذكورة فإنه يمكن توضيح العلاقة بين المصطلحات الشائعة هنا على النحو التالى:

(١) الإنتاج القومى = السلع النهائية + السلع الوسيطة.

(٢) الناتج القومى الإجمالى = الإنتاج القومى - السلع الوسيطة.

(٣) الناتج القومى الصافى = الناتج القومى الإجمالى - الاستهلاك.

(٤) الدخل القومى = الناتج القومى الصافى - الضرائب غير المباشرة على المشروعات + الإعانات المقدمة لها.

(٥) الدخل الشخصي = الدخل القومي - الاستقطاعات المختلفة + الاعانات والمعونات.

(٦) الدخل الممكن التصرف فيه = الدخل الشخصي - ضرائب الدخل المستحقة على الفرد.

ومن الملاحظ أنها بوجه عام ذات ترتيب تنازلي أو تصاعدي بمعنى أن التالي أقل من السابق ولكن هذه ليست قاعدة مطردة كما هو الحال في العلاقة بين الدخل القومي والدخل الشخصي.

حسابات الدخل القومي

بعد أن ألممنا ببعض المفاهيم نحاول التعرف على كيفية قياس أو حساب هذه المصطلحات، وعادة ما يكتفى في ذلك بحساب الدخل القومي، على اساس أنه الأشهر من جهة، وعلى أن حسابه يمكن أو يستلزم حساب غيره من المصطلحات من جهة أخرى.

وهناك ثلاثة طرق أو أساليب لقياس وحساب الدخل القومي كلها تؤدى إلى نتيجة واحدة، حيث إنها كلها تتعامل مع حقيقة واحدة لكن منظوراً لها من زوايا مختلفة.

فنحن نعلم أن للدخل القومي ثلاث زوايا: زاوية إنتاجه وزاوية توزيعه وزاوية إنفاق. ومن ثم فيمكن حسابه من هذه الزوايا الثلاث.

١ - الدخل القومي من حيث إنتاجه: الدخل مرتبط بالإنتاج، فهو ما يكتسبه الفرد أو المجتمع من دخول نظير الإسهام في العملية الإنتاجية. وعلى هذا يمكن حساب الدخل القومي من خلال عملية إنتاجه، أو بعبارة أخرى يمكن قياس الدخل القومي من خلال حساب قيمة الناتج الذي تحقق، ويمكن ذلك بطريقتين مؤداهما واحد: طريقة المنتج النهائي وطريقة القيمة المضافة.

(أ) طريقة القيمة المضافة (Added Value): كي نتصور هذه الطريقة علينا أن ننظر في مشروع اقتصادي ما من ناحيتين: الأولى قيمة كل ما حصل عليه من غيره من المشروعات من مواد وخدمات أيا كان نوعها.

والثانية قيمة ما أنتجه هذا المشروع من سلع أو خدمات ثم نطرح الأول من الثاني فنحصل على ما أضافه المشروع فعلاً إلى الاقتصاد القومي من قيم، ولذلك تسمى بالقيمة المضافة، مع ملاحظة خصم ما يعرف بالاستهلاك. حيث إن رأس المال الثابت يفقد جزءاً منه خلال عملية الإنتاج مما يعني أن المشروع عليه أن يراعي ذلك حتى يحدد بدقة ما أضافه فعلاً إلى الاقتصاد القومي. وهكذا يمكن الوصول إلى هذه القيمة المضافة لأية مشروع من خلال مايلي:

القيمة المضافة = قيمة ناتج المشروع - (مستلزمات الإنتاج + استهلاك راس المال الثابت).

مع ملاحظة أن قيمة ناتج المشروع هي قيمة ما أنتجه في نهاية الفترة بغض النظر عما إذا تمثل ذلك في ناتج نهائي أو ناتج وسيط. فالعبرة بما جرى من عملية إنتاج داخل المشروع خلال الفترة، بغض النظر عن نوعية وطبيعة ما تمخض عنها.

مثال: استخرجت هذه البيانات من مشروع ما: والمطلوب معرفة القيمة المضافة لهذا المشروع:

٣٠٠٠ جنيه	مواد خام في أول المدة
١٥٠٠ جنيه	بضاعة مصنوعة أول المدة
١٢٠٠ جنيه	مواد خام في آخر المدة
٢٥٠٠ جنيه	بضاعة مصنوعة في أخر المدة
٧٠٠٠ جنيه	مشتريات مواد خام
٨٠٠ جنيه	مشتريات سلع مساعدة
٨٠٠ جنيه	استهلاك كهرباء .
٢٢٠٠٠ جنيه	أجور ومرتبات وإيجار
١٥٠٠ جنيه	استهلاك
٢١٠٠ جنيه	مصاريف عمومية
١٥٠٠ جنيه	فائدة على رأس المال

٧٠٠٠ جنيه أرباح

٤٣٥٠٠ جنيه مبيعات

خطوات الحل

١- صافى التغير فى قيمة البضاعة

= ١٥٠٠ + ٣٠٠٠ = ٤٥٠٠ - (٢٥٠٠ + ١٢٠٠)

٢- نطرح صافى التغير فى قيمة البضاعة من المبيعات

= ٤٣٥٠٠ - ٨٠٠ = ٤٢٧٠٠

٣- نحسب قيمة المشتريات من الغير

= ٧٠٠٠ + ٨٠٠ + ٨٠٠ = ٨٦٠٠

٤- قيمة ما تم إنتاجه

= ٤٢٧٠٠ - ٨٦٠٠ = ٣٤١٠٠

٥- الناتج الإجمالى

= ٣٤١٠٠ - ٢١٠٠ = ٣٢٠٠٠

٦- نطرح الإهلاك

= ٣٢٠٠٠ - ١٥٠٠ = ٣٠٥٠٠

ويمكن الحل من خلال تجميع عوائد عناصر الإنتاج (الأجور والإيجار والأرباح والفوائد) كما يمكن الحل من خلال تحديد قيمة الناتج الصافى، وذلك بطرح المشتريات من الغير من صافى المبيعات ثم طرح مقدار الاستهلاك.

وهكذا فإنه بتجميع القيم المضافة على مستوى الصناعات والقطاعات المختلفة داخل الاقتصاد القومى نحصل على مقدار الدخل القومى أو الناتج القومى باستخدام أداة القيمة المضافة.

(ب) طريقة المنتج النهائي: هناك أداة ثانية يمكن بها قياس الدخل القومي من حيث إنتاجه غير أداة القيمة المضافة. وهي ما تعرف بطريقة المنتج النهائي. ومعناها أن نحسب فقط قيمة المنتجات النهائية داخل كل صناعة. ويعتبر المنتج نهائياً إذا تم إنتاجه أو شراؤه بغرض الإستخدام النهائي وليس بغرض البيع أو الاستخدام في عملية إنتاجية أخرى خلال فترة الحساب. فالسلع الاستهلاكية منتجات نهائية والسلع الانتاجية التي لم تستخدم خلال نفس الفترة هي سلع نهائية. والسلع نصف المصنعة عند نهاية السنة ولم تتحول إلى مدخلات بعد فإنها تعد سلعاً نهائية حتى بالرغم من عدم تحولها إلى مخرجات، وتفصيل ذلك في حسابات الدخل القومي.

والمهم معرفة أن استخدام كلتا الأداتين؛ القيمة المضافة والناتج النهائي يؤدي إلى نتيجة واحدة. والفرق بينهما في التكنيك والأسلوب لا في النتيجة. ففي أسلوب المنتج النهائي ننظر إلى المرحلة النهائية في كل صناعة. وفي أسلوب القيمة المضافة نحسب المطلوب في المراحل المختلفة. ولمزيد من التوضيح نقدم هذا المثال المبسط.

مجتمع يتكون من ثلاث وحدات: مزرعة، مصنع الغزل والنسيج، مصنع الملابس. أنتجت المزرعة خلال العام قطناً باعته لمصنع الغزل بمبلغ ١٠٠٠ جنيه. وقام مصنع الغزل والنسيج بغزل هذا القطن ونسجه وباع ما غزله ونسجه لمصنع الملابس بمبلغ ١٥٠٠ جنيه فقام مصنع الملابس بتصنيع هذه المنسوجات في صورة ملابس متنوعة وباعها للأفراد بمبلغ ٢٥٠٠ جنيه.

يمكننا في هذا المثال المبسط حساب قيمة الدخل بطريقة الناتج على النحو التالي:

أ- اسلوب المنتج النهائي وهو هنا يتمثل في الملابس، وقد ظهر أن قيمتها تساوي ٢٥٠٠ جنيه لاحظي أننا لم ننظر إطلاقاً في الوحدات الأخرى واقتصر نظرنا على الوحدة الأخيرة في الصناعة وهي وحدة الملابس. حيث إن الوحدتين الأخريين ما هما إلا مراحل في عملية إنتاج الملابس.

ب- اسلوب القيمة المضافة. وهو هنا يتمثل فى ما أنتجته الوحدة الأولى (المزرعة) وقيمته ١٠٠٠ جنيه يضاف إليه ما أضافته الوحدة الثانية (النسيج) وهو ٥٠٠ جنيه (١٥٠٠ - ١٠٠٠). ثم يضاف إليه أخيراً ما أضافته الوحدة الثالثة (الملابس) وهو ١٠٠٠ جنيه فيكون عبارة عن مجموع القيم المضافة فى كل وحدة وهو ١٠٠٠ + ٥٠٠ + ١٠٠٠ = ٢٥٠٠ جنيه.

لاحظى أنها نفس القيمة فى الطريقة السابقة. ولاحظى أيضاً اختلاف طريقة الوصول إلى هذه النتيجة الواحدة. وهكذا نجد النتيجة واحدة والوسيلة متعددة.

وربما يقال لماذا لم نجمع إنتاج كل وحدة من هذه الوحدات الثلاث؟ أى نجمع ١٠٠٠ + ١٥٠٠ + ٢٥٠٠ فيكون قيمة الناتج هو ٥٠٠٠ جنيه. إننا لو فعلنا ذلك لحصلنا على نتائج غير حقيقية ومضللة حيث كررنا الحساب، بمعنى أننا حسبنا بعض القيم أكثر من مرة، فما انتجته الوحدة الثانية متضمن فيه ما أنتجته الوحدة الأولى، وما أنتجته الوحدة الثالثة متضمن فيه ما أنتجته الوحدة الثانية.

٢- الدخل القومى من حيث توزيعه: لو نظرنا فى كل مشروع فسوف نجد عناصر إنتاج، وسوف نجد أن كل عنصر من هذه العناصر يحصل على دخل معين نظير إسهامه فى عملية الإنتاج. فهناك الأجور وهناك الريع وهناك الفوائد وهناك الأرباح. فلو قمنا بتجميع هذه العوائد على مستوى كل المشروعات فى الاقتصاد القومى مع بعضها البعض ثم اضفناها إلى بعضها لنتج لنا أو لحصلنا على ما يعرف بالدخل القومى. ومعنى ذلك أن الدخل القومى من حيث توزيعه يمكن حسابه على النحو التالى:

الدخل القومى = مجموع الأجور + مجموع الفوائد + مجموع الريع + مجموع الأرباح.

وهناك أمور عديدة يجب مراعاتها عند حساب كل بند من هذه البنود لا داعى للتعرض لها هنا.

٣- الدخل القومى من حيث إنفاقه: الدخول التى تحصل عليها اصحابها يقومون باستخدامها والتصرف فيها، وذلك بإنفاقها على الأغراض الاستهلاكية وكذلك على الأغراض الانتاجية. وبتعبير مماثل فإنهم يستهلكون جزءاً منها ويدخرون الباقى. ومعنى ذلك أنه يمكن حساب الدخل القومى من خلال معرفة مقدار ما أنفق على السلع الاستهلاكية وكذلك ما أنفق على السلع الاستثمارية. وبعبارة أخرى من خلال ماأستهلك من دخل وما أدخر منه. وتفصيل ذلك مجاله مقرر المحاسبة القومية.

وهكذا يمكن الوصول إلى هذه النتيجة

الدخل الكلى = الناتج الكلى = الإنفاق الكلى.

بمعنى أن مجموع الدخول يتعادل مع قيمة المنتج النهائى ومع مجموع ما أنفقه المجتمع على السلع والخدمات.

بعض المسائل المكملة

١- هل كل ما ينتج خلال العام يدخل فى حساب الناتج القومى أو الدخل القومى؟

سبق أن ذكرنا ما يفيد أن المنتجات التى تدخل فى الحساب يجب أن يكون لها قيمة سوقية. وبالتالى فلها سعر أو قيمة تبادلية، أى أنها قد دخلت السوق وجرى تبادلها. والمعروف أنه ليست كل المنتجات يتم تبادلها اقتصادياً أو تباع وتشترى، فهناك على سبيل المثال الكثير من المنتجات الزراعية لا تدخل السوق وإنما تستهلك ذاتياً من قبل المزارعين، وهناك خدمات ربات البيوت المتعددة من غسيل وكى ملابس وتنظيف للفرش والأثاث وخلافه. وهى أيضاً بدورها لا تدخل السوق ولا يجرى عليها التبادل. كذلك نجد العديد من الخدمات الحكومية التى تؤدى للأفراد إما مجاناً أو برسم رمزى، وهى بدورها لم تسوق. ولم يتفق الفكر الاقتصادى فيما بينه على كيفية التعامل مع

هذه المنتجات، وإن كان يميل إلى إدخال بعضها وعدم إدخال البعض الأخر، والمعيار في ذلك السهولة من جانب، وضخامة الحجم من جانب آخر. ومن جهة أخرى فهناك منتجات يجرى عليها التبادل وتباع وتشترى لكن يتم ذلك بعيداً عن هيمنة وسيادة القانون، وبعبارة أخرى يتم ذلك من غير اعتداد القانون بها، وقد اصبح يطلق عليها الاقتصاد السرى أو الخفى أو الموازى أو الردىء، مثل التجارة في المخدرات والأعراض وغيرها، وقد بلغ ذلك في الكثير من الدول أحجاماً تماثل أحجام الناتج المشروع قانوناً أو تزيد عنها. ووجود هذا الاقتصاد الخفى بهذا الحجم الكبير والتزايد المستمر فيه يشكل خطراً جسيماً على الأداء الاقتصادى كما يعد تحدياً خطيراً أمام رسم سياسات وخطط اقتصادية سليمة. وأيا كان فإن وجوده وعدم حسبانه في نفس الوقت يقلل من أهمية حسابات الدخل القومى.

٢- هل يصلح الناتج القومى أو الدخل القومى كمعيار للمقارنة بين المستويات الاقتصادية للدول المختلفة؟

هو معيار لكن غير حاسم في تصوير الواقع هنا وهناك، من حيث اختلاف الدول في طرق الحسابات، واختلافها في دخول منتجات في الحساب وعدم دخولها، واختلافها في ظروفها الاقتصادية، ومدى شيوع الاقتصاد المعاشى فيها، وكذلك الخدمات المنزلية وكيفية معاملتها، إضافة إلى اعتبارات أخرى. ومن هنا فإنه يؤخذ بتحفظ كمعيار للمقارنة بين الدول.

٣- هل يصلح الناتج القومى ومعدل نموه للدلالة على مستوى الرفاهية الاقتصادية والرفاهية العامة داخل المجتمع؟

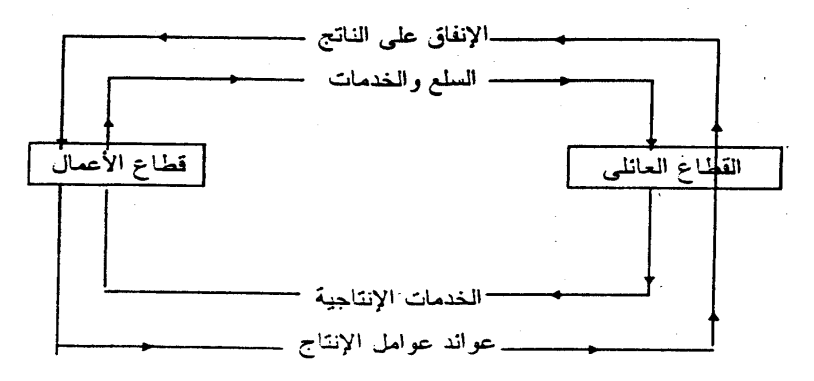
أما دلالته على مستوى الرفاهية العامة فهى دلالة متواضعة للغاية، لأن للرفاهية العامة عناصر متعددة من بينها العنصر الاقتصادى، وهذا العنصر الاقتصادى بدوره له جوانبه وتشعباته العديدة ولا يقف عند مجرد حجم الدخل القومى أو حول نموه. بينما دلالته على الرفاهية الاقتصادية هى، أقوى نسبياً وإن لم تكن دلالة بينة قوية في ذاتها. وذلك لأنها بدورها تتوقف على عناصر

عديدة بخـلاف الحجم أو معدل النمو، فهنـاك حجم السكان ومعدل نموهم، وهناك الأصول البيئية ومدى حمايتها أو تدهورها، وهناك نمط التوزيع ومدى عدالته، وهناك هيكل الناتج من سلع وخدمات ومدى أهميتها الحقيقية للأفراد، وهناك عناصر أخرى عديدة، وكل هذه العنـاصر ينبغي أخذها فـي الحسبان حتى نتعرف حقاً على مستوى الرفاهية لدى الأفراد.

دورة الدخل القومي

لعلك لاحظت أن هناك قطاعات اقتصادية متعددة لها علاقتها بالدخل القومـي، فهنـاك القطـاع العـائلي (الأفراد والأسر)، وهنـاك قطـاع الأعمـال (المشروعات) وهناك القطـاع الحكومـي ومـا يقـوم بـه مـن نفقـات وإيرادات، وهناك القطاع الخارجي وما يمارسه من صادرات وواردات، وتجدر الإشـارة إلى أن الدخل بصفته تياراً يجري ويدور بين هذه القطاعات. ولتبسيط الدراسة نفترض أن الاقتصاد القومـي مكـون مـن قطـاعين: القطـاع العـائلي وقطـاع الأعمال. فكيف يسير ويدور الدخل بين هذين القطاعين؟

سبق أن ذكرنا أن الدخل المعول عليه هنا هو الدخل النـاجم عـن عملية إنتاجية. وبالتالي فنقطة البدء في التيار يمكـن اعتبارهـا تقديم القطـاع العـائلي لقطاع المشروعات الخدمات الإنتاجية اللازمة. وفـي مقـابل ذلـك يقـوم قطـاع الأعمال بدفع مقـابل هـذه الخدمـات للقطـاع العـائلي. وبذلـك تشـكل حلقـة فـي الدائرة، حيث بدأت بتيار حقيقي من قبل القطاع العائلي وانتهت بتيار نقدي من قبل قطاع الأعمال. لكن المسألة لا تقف عند هذا الحد، إذ عندما يتسلم القطـاع العائلي هذه الدخول فإنه يدفعها ثانية لقطاع العمال كثمن لما يحتاجـه ويرغبـه من سلع وخدمات انتجها قطاع الأعمال. فيقوم قطاع الأعمال بتقديم هذه السلع والخدمات للقطاع العائلي. ثم تعود الكرة من جديد وبهذا تكتمل دورة الدخـل القومي. ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:



ومن الملاحظ أن الدخل يدور فى حلقة مفرغة بحيث لا نستطيع تمييز نقطة البداية ونقطة النهاية فى هذه الدورة، كذلك فإنه لكى تتم وتستمر هذه الدورة فيجب أن ينفق القطاع العائلى كل ما يحصل عليه من دخول على شراء الناتج.

مستوى الدخل القومى

من الجوانب التى تعنى بها النظرية الكلية أو الاقتصاد الكلى ما يتعلق بتحديد مستوى الدخل. والمعروف أن مستوى الدخل طبقاً للتحليل الكينزى يحدده الطلب الفعال (Effective) وهذا الطلب يتكون من الإنفاق على الاستهلاك والإنفاق على الاستثمار. أو بعبارة مختصرة يتكون من الاستهلاك والاستثمار. وسوف يعرف الدارس فى مرحلة متقدمة أن هذين العنصرين يتضمنان الإنفاق الحكومى، لأنه لا يخلو أن يكون إنفاقاً استهلاكياً أو إنفاقاً استثمارياً، وكذلك ما يتعلق بالقطاع الخارجى. على أية حال فإنه مما لا خلاف حوله أن أهم محددات الدخل القومى هما الاستهلاك والاستثمار. ولكل منهما مسائله المتعددة وفيما يلى تعريف موجز بأهم معالم هذين المحددين.

أ- الاستهلاك: الحديث هنا عن الاستهلاك على المستوى الكلى أى بعبارة أخرى عن الاستهلاك القومى. والمعروف أن الاستهلاك سواء فى

شكله الجزئى أو فى شكله الكلى يتأثر ويتحدد بـالدخل، بمعنـى أن الدخـل يعـد من أهم العوامل المحددة للاستهلاك. وقد تناول هذه العلاقة بـالتحليل المفصـل كينز وبعض الاقتصاديين اللاحقيـن لـه. وعموماً فـإن الاسـتهلاك يتـأثر بعـدة عوامل يمكن الإشارة إلى بعضها فيما يلى:

(١) الدخل: أوضح كينز أن هناك علاقة بين الدخل والاسـتهلاك مفادهـا أنه كلما زاد الدخل زاد الاستهلاك وتسـتمر هـذه الزيـادة بزيـادة الدخـل لكنهـا بمعدلات متناقصة إلى أن تتوقف الزيادة كلية فى الاستهلاك، مع زيادة الدخل.

وقد أطلق على هذه العلاقة عبارة الميل الحدى للاسـتهلاك والتـى تعنـى نسبة التغير فى الاستهلاك إلى التغير فى الدخل أو بعبارة أخرى.

الميل الحدى للاستهلاك = $\frac{\Delta س}{\Delta د}$. حيث س هى الاستهلاك وحيث د هـى الدخل. وقد بين أن هذا الميل يتناقص مع زيادة الدخل، حيث إنـه فـى الحـدود الدنيا للدخل قد يكون الاستهلاك أكبر من الدخل ثم يتساوى معه ثم ينقص عنه

وينبغى التمييز بين الميل الحدى للاستهلاك والميل المتوسط للاسـتهلاك والذى يعنى نسبة الاسـتهلاك إلـى الدخـل أى أن = $\frac{س}{د}$ وهـو الآخـر يتـناقص بتزايد الدخل.

والعوامـل الأخـرى المؤثـرة فـى الاسـتهلاك بخـلاف الدخـل ترجـع إلـى عوامل ذاتية وعوامل موضوعية.

(٢) العوامـل الشـخصية: وأهمهاالاحتيـاط وبُعـد النظـر والرغبـة فـى الاستقلال والنظرة إلى المستقبل، والبخل، والوسط الاجتماعى والمحافظة على المراكز الاجتماعية.

وقد قلل الاقتصاد الكلى من أهمية هذه العوامل لعدم خضوعها للسـيطرة من جهة، ولاعتقاده بأنها عسيرة التغير فى الأجل القصير من جهة أخرى.

(٣) العوامل الموضوعية: وأهمها نمط توزيع الدخل، وقد نظر إليه على أنه كلما كان أكثر تفاوتاً كلما كان الاستهلاك الكلى مرتفعاً لارتفاع الميل الحدى للاستهلاك لدى الفئات الفقيرة. ومنها مقدار ما لدى الأفراد من أصول سائلة. وكلما كبر حجم ما لديهم منها كلما كان استهلاكهم أكبر، كذلك مدى شيوع الاقتراض الاستهلاكى والبيع بالتقسيط، وسعر الفائدة.

ب- الاستثمار (Investment): الانفاق على الجديد من السلع الراسمالية الثابتة مثل الآلات والمبانى وكذلك الاضافة للمخزون من المواد الأولية والسلع الوسيطة والنهائية خلال فترة زمنية معينة. وإذن فالاستثمار يشمل نوعين: الإضافة إلى السلع الرأسمالية والتغير فى المخزون (الفرق بين مخزون آخر المدة ومخزون أول المدة من كل المواد والسلع).

ويلاحظ أن شراء سلع قائمة أو أوراق مالية موجودة لا يعد استثماراً من وجهة نظر المجتمع، لأنه لم يضف شيئاً جديداً، وكل ما حدث هو نقل للملكية. كذلك يلاحظ أن هناك ما يعرف بالاستثمار الإحلالى المتمثل فىالاستثمار المخصص لمواجهة هلاك راس المال. وهو ما يفرق بين الاستثمار الاجمالى والاستثمار الصافى.

ويلعب الاستثمار دوراً مهماً فى تحديد مستوى الدخل القومى. وهو بدوره يتأثر بالعديد من العوامل.

١- الاستثمار والدخل: يلاحظ أن للدخل تأثيراً فى حجم الاستثمار من خلال ما يعرف بالاستثمار التبعى فى مقابلة ما يعرف بالاستثمار التلقائى والذى لا علاقة له بالدخل. وكما قلنا هناك عن العلاقة بين الدخل والاستهلاك إنها تكون ما يعرف بدالة الاستهلاك فكذلك هنا نجد دالة الاستثمار.

٢- العوامل الأخرى المؤثرة فى الطلب الاستثمارى: يمكن القول ببساطة شديدة ودون الدخول فى لجة الموضوع وتعقيداته. إن المستثمر قبل أن يتخذ قراره الاستثمارى بالإيجاب أو الرفض يقارن بين تكلفة الاستثمار وربحيته. فإذا فاقت الأولى الثانية امتنع عن الاستثمار، وكذلك الحال إذا

تعادلاً في غالب الحالات. أما إذا فاقت الثانية الأولى فإنه قد يقدم على بالاستثمار، وخاصة كلما كان الفرق بينهما كبيراً. إذن نجد الدافع الرئيسي على الاستثمار هو الربح. وهو محصلة ثلاثة عناصر: الإيرادات أو الغلات المتوقعة من الأصل الراسمالي، وسعر الفائدة السائد. وكذلك ثمن عرض الأصل الراسمالي وهو ما يساوى تكلفة إحلاله. وبالاختصار لنفرض أننا أمام أصل ثمنه كذا. ومعدل الغلة الصافية المتوقعة عليه هي ١٥٪ وكان سعر الفائدة السائد في السوق هو ١٠٪ فإنه في تلك الحالة يكون الاستثمار مربحاً حيث الفرق ٥٪ بينما لو كانت الغلة المتوقعة ٨٪ فإنه يكون غير مربح ولو كانت ١٠٪ فالأمر سيان، ونوعية القرار هنا تتوقف على نظرة المستثمر للمستقبل والظروف المحيطة به. وقد تناول كينز هذه المسألة موضحاً أن قرار الاستثمار يتوقف على المقارنة بين سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال. والنتيجة واحدة في الأسلوبين.

وهناك جوانب عديدة للاستثمار لا نجد من المفضل هنا تناولها بل يترك ذلك لمقرر التحليل الكلي.

وهكذا نجد المكونات أو العناصر التي يتكون منها الناتج القومي أو الدخل القومي أو الانفاق القومي تتمثل إجمالاً في الاستهلاك والاستثمار ويمكن تفصيلها على النحو التالي.

الدخل القومي = الاستهلاك الخاص + الاستثمار الخاص + صافي الانفاق الحكومي (النفقات − الضرائب) + صافي القطاع الخارجي (الصادرات − الواردات).

هذه نبذة تعريفية سريعة بالدخل القومي وبعض مسائله. والمعروف أنه يمثل المحور الرئيسي في دراسة الاقتصاد الكلي. ولكنه ليس المحور الوحيد، كما سلفت الإشارة، ومن ثم فقد يكون من المفيد التعريف السريع كذلك ببعض محاور الاقتصاد الكلي الأخرى بقدر ما يتسع له المقام مراعين المقررات الدراسية اللاحقة، مفضلين هنا المحاور التي تقل فرصة تعرف الدارساب عليها مستقبلاً عن غيرها.

الفصل الثامن

السكان

تمهيد:

تحتل دراسة السكان أهمية كبيرة لدى علم الاقتصاد، وتنتشر فى العديد من فروعه، فنجدها فى فرع التنمية الاقتصادية، وفى فرع الاقتصاد الاجتماعى، ويشار إليها فى مختلف الفروع. بل إن هناك إتجاهاً يجعلها بذاتها مجالاً مستقلاً للدراسة بمعنى تخصيص فرع لها. وماذلك إلا لأهمية دراسة السكان. وعندما يدرس الاقتصادى السكان فإنه يدرك تماماً أنه يتعامل مع مصدر القوة العاملة الأساسية فى العملية الإنتاجية، وأنه يتعامل مع السوق أو قوة الطلب، ومن ثم فلها تأثيرها على التبادل. ثم إن حجم السكان وتطوره يؤثر جوهرياً فى عملية التنمية من حيث تحفيزها ومن حيث تعويقها. ولهذه الاعتبارات ولغيرها احتلت قضية السكان مكاناً متميزاً فى الدراسات الاقتصادية. مع العلم بأن هذا الموضوع، ورغم كثرة تناول الاقتصاد له لم يأخذ حقه فى البحث من جهة، كما أن منهجية دراسته كانت متحيزة كثيراً من جهة أخرى، فكثيراً ما نظر إليه نظرة أقل من حقيقة أهميته، وكثيراً ما اعتبر عاملاً معوقاً للنمو الاقتصادى وليس محفزاً له، إضافة إلىتركيز الدراسة بوجه عام على الجوانب الكمية فيه. دون اهتمام متكافىء بالجوانب النوعية، والمتمثلة فى التعليم والصحة والثقافة والقيم والحقوق المختلفة. وفيما يلى نقدم تعريفاً سريعاً ببعض الجوانب السكانية.

١– تطور حجم السكان: من الملاحظ أن العالم بوجه عام يعايش حالة النمو السكانى على المستوى العالمى وعلى مستوى العديد من الدول. والنمو السكانى محكوم بعاملين: الزيادة الطبيعية والهجرة. وهناك عوامل متعددة وراء ظاهرة النمو السكانى منها التقدم الصحى، ومن ثم انخفاض معدلات

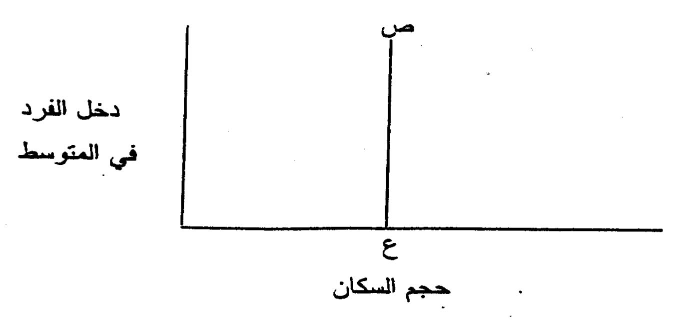
الوفيات، ومنها زيادة معدلات الهجـرة الداخلية لبعض الدول، وكذلك التقدم العلمى، ثم زيادة معدلات المواليد.

نظريات السكان

أ- نظرية مالتس: هو اقتصادى انجليزى كلاسيكى له كتاب فى السكان. وقد شغل فى هذا الكتاب بدراسة تأثير عامل السكان على الرفاهية. وفى ضوء الظروف التى عاصرها والتى شهدت نمواً كبيراً فى السكان فى أوروبا وشهدت فى الوقت ذاته تدهوراً فى الإنتاجية الزراعية، ذهب مالتس إلى أن نمو السكان لا يتمشى مع نمو الطعام، بمعنى أنه لا غنى للإنسان عن الغذاء ومن ثم فمنْ الضرورى توفر القدر الكافى منه، لكنه نظر فوجد أن النمو السكانى يتفوق على نمو الطعام. بل لقد ذهب فى بعض طبعات كتابه إلى أن السكان ينمون بمتوالية هندسية، بينما الطعام بنمو بتموالية عددية، ومعنى ذلك إحتدام المشكلة الاقتصادية وشيوع ظاهرة الفقر. وذهب مالتس إلى أن علاج هذا الاختلال يمكن أن يأتى من الإنسان نفسه، وذلك بتأخير سن الزواج والامتثال للعفة. وإلا تدخلت الطبيعة فقامت بعلاج هذا الاختلال من خلال تخفيضها الجبرى للعدد السكانى، وذلك عن طريق الأمراض والحروب والمجاعات. وبالنظر فى نظرية مالتس نجد فيها الكثير من العيوب والملاحظات، وأنها من الناحية العملية لم تصدق فى الكثير الغالب من البلاد. وقد هاجمها بشدة ماركس.

ب- نظرية الحجم الأمثل للسكان: تواجه هذه النظرية التساؤل الثانى: هل كل زيادة فى السكان تعتبر ضارة بالرفاهية الاقتصادية؟ إجابة عن ذلك قيل إن الأمر يتوقف علىالنسبة بين الموارد البشرية السكانية والموارد الطبيعية وغيرها. فإذا كان حجم السكان أقل من الموارد الطبيعية والمالية المتاحة فإن زيادة السكان تعد خيراً وعاملاً إيجابياً فىزيادة مستوى الرفاهية الاقتصادية. حيث إنه بزيادة السكان يزيد دخل الفرد فى المتوسط، ويظل

الحال على ذلك إلى أن يصل حجم السكان إلى حد معين يتماثل فيه مع الموارد الأخرى، وبعد ذلك لو حدثت زيادة فى حجم السكان فإنه يترتب عليها نقص دخل الفرد، أى تخفيض مستوى الرفاهية الاقتصادية، ويمكن تصوير تلك الفكرة فى الشكل التالى:



نلاحظ أنه بزيادة السكان يزيد دخل الفرد، وذلك إلى أن يصل إلى الحجم ع وعندها يصل دخل الفرد إلى أقصى قدر ممكن (ص) ثم بعد ذلك بزيادة عدد السكن ينقص دخل الفرد. وعند الحجم ع نكون عند الحجم الأمثل للسكان. ومن الملاحظ أن هذا الحجم متحرك من حال لآخرى، فأى زيادة فى الموارد الطبيعية أو تحسن فى نوعيتها أو تحسن فى النواحى التقنية يترتب عليها تحرك الحجم الأمثل لأعلى.

السكان والنمو الاقتصادى

في تحقيق العلاقة بين السكان والنمو الاقتصادى ليس من الصواب أن ينظر للنمو السكانى على أنه عامل يعوق للنمو الاقتصادى مطلقاً، وكذلك ليس من الصواب أن ينظر له على أنه عامل محفز للنمو الاقتصادى مطلقاً، وإنما الأمر فيه هذا وفيه ذاك. فإذا ما تزايد السكان تزايداً كبيراً مع عدم زيادة الموارد الأخرى، ومع عدم الاهتمام بنوعية السكان العلمية والصحية فإن زيادتهم عند ذلك تعتبر عبئاً على التنمية. بينما لو كان هناك اهتمام جيد

بنوعية السكان والارتقاء بتعليمهم وحسن الاستفادة بهم فإنهم فى تلك الحالة يعدون عامل حفز وتدعيم للتنمية، وتعد قلتهم عامل تعويق لها، حيث لا مجال للتخصص وتقسيم العمل، ولا مجال لسعة الأسواق، وكل ذلك ضرورى لرفع مستوى الرفاهية.

ولهذا فإن العلاج الصحيح لقضية السكان لا يقتصر بل لا يعول كثيراً على عملية تحديد أو حتى تنظيم النسل، وإنما يعول على الاعتبارات والجوانب الأخرى، فهى أجدى وأكثر فائدة فى تحقيق التأليف الجيد بين السكان وبقية الموارد.

فقلة السكان وإن نظر إليها على أنها ميزة فهى فى حقيقتها عبء على النمو، كماأن كثرة السكان بدورها عبء على النمو، لكن ينبغى أن تدرس هذه القضية وتحدد سياساتها من منظور شامل متكامل، فلا ينظر للوضع على أنه حال مستقرة ثابتة، وإنما هى متحركة متغيرة. يضاف إلى ذلك أن ينظر للكم والكيف معاً، ويعالج الكيف قبل أن يعالج الكم. وأن ينظر بنفس الأهمية للموارد الطبيعية والمالية المتاحة وضرورة توفير الرشد فى تخصيصها واستغلالها.

السكان والموارد

مقدمة:

يتحدد حجم الإنتاج الذى يحققه أى مجتمع من المجتمعات خلال فترة معينة، بكل من عدد الأفراد العاملين فى المجتمع، ومتوسط الكفاءة الإنتاجية للعامل، فيتكون حكم الإنتاج من محصلة ضرب هذين العاملين.

ويخضع عدد الأفراد العاملين فى المجتمع لمجموعة من الاعتبارات، وهى: عدد السكان، التركيب العمرى للسكان، ومركز المرأة من حيث العمل. فعدد السكان يؤثر بدون شك على حجم العمل، حيث أن القوة العاملة ما هى إلا جزء من العدد الكلى للسكان. وزيادة العدد الكلى للسكان – مع بقاء

العوامل الأخرى ثابتة – يعمل على زيادة عدد العمال. كما أن للتركيب العمرى للسكان، ومدى اشتراك المرأة فى العمل، أثر على حجم العمل. فكلما قلت نسبة كل من الأفراد الذين فى سن الشيخوخة، والذين فى سن الطفولة (أو دون سن العمل)، وزادت نسبة مشاركة المرأة فى العمل، كلما زاد عدد الأفراد المتاحين للعمل.

معنى هذا أن الكل الذى يتحدد بناء عليه حجم العمل (الجزء) يكون فى حالتنا هنا حجم السكان فى المجتمع. ومن ثم يهمنا أن نتعرف على العلاقة بين حجم السكان هذا وحجم الموارد المتاحة فى المجتمع.

النمو السكانى على مستوى العالم:

من الملاحظ فى الوقت الراهن أن حجم سكان العالم يتزايد بمعدلات مرتفعة، لم يشهد لها مثيل من قبل، فعلى الرغم من اتجاه المعدلات العامة للمواليد إلى التناقص، إلا أن المعدل الصافى لنمو السكان أصبح أعلى مما كان عليه فى أى وقت سبق. ويرجع السر فى ذلك إلى الانخفاض بصفة عامة فى معدلات الوفاة، نتيجة للتقدم فى الخدمات الصحية والوسائل الوقائية فى مختلف أنحاء العالم. فما حدث من اكتشاف للمضادات الحيوية، وانتشار التطعيم والتحصين، أدى إلى تجنب انتشار العديد من الأوبئة والأمراض المعدية، وحفظ حياة الملايين من الأطفال الرضع.

وزيادة السكان فى حد ذاتها لا تمثل مشكلة، إذا اقترنت بزيادة الموارد المتاحة. ولكن المشكلة هى فى أن الإضافات السنوية فى الموارد الطبيعية، وخاصة الأرض لا تتناسب مع ما يتحقق من زيادات سكانية، مما يؤدى إلى ضغوط سكانيةOver- Population ، تتفاقم حدتها على مر الزمن.

فلقد اتصف النمو السكانى فى العالم بالنمو البطىء جداً، طوال مدة الستة عشر قرناً التالية للتاريخ الميلادى من سنة ١٤ حتى ١٩٥٠، كما يتضح من الجدول التالى، فخلال هذه الفترة الزمنية الطويلة جداً، حدث أن تضاعف عدد السكان مرة واحدة فقط، وإن كانت هذه التقديرات يعوزها الكثير من الدقة، إلا

أنها قد تشير إلى ما تميزت به تلك الفترة الزمنية الطويلة بالبطء الشديد فى النمو السكانى.

تطور سكان العالم

(١٤- ١٩٧٠)

العام	عدد السكان
١٤	٢٥٦
٣٥٠	٢٥٤
٦٠٠	٢٤٧
١٠٠٠	٢٨٠
١٣٤٠	٣٧٨
١٦٠٠	٤٩٨
١٦٥٠	٥١٦: ٥٤٥
١٧٥٠	٧٢٨
١٨٥٠	١١٧١
١٩٠٠	١٦٠٨
١٩٢٠	١٨٦١
١٩٤٠	٢٢٩٦
١٩٥٠	٢٥١٦
١٩٥٥	٢٧١٣
١٩٦٠	٢٩٨٢
١٩٦٥	٣٢٩٨
١٩٧٠	٣٦٣٢

المصدر: محمد عبد العزيز عجمية – وآخرين – الموارد الاقتصادية – دار الجامعات المصرية – الإسكندرية – ١٩٧٥– الصفحات ٤١٤، ٤١٦.

وبتتبع ما أعقب ذلك من تطور سكانى، نلاحظ الارتفاع التدريجى على مر الزمن فى معدلات نمو السكان، ففى خلال الثلاثة قرون من ١٦٥٠ إلى ١٩٥٠، حدث ارتفاع فى المعدلات السنوية لنمو السكان من ٠,٣٪ إلى ما يقرب من ٢٪، مما أدى إلى أن يتضاعف عدد السكان خلال فترة الخمسون سنة الأخيرة فقد من ١٨٦١ مليون نسمة سنة ١٩٢٠ إلى ٣٦٣٢ مليون نسمة سنة ١٩٧٠، كما أنه ينتظر أن يتضاعف عدد السكان خلال الثلاثون سنة من ١٩٧٠ إلى ٢٠٠٠، حيث يصلوا إلى ما يتراوح بين ٥٤٤٨، ٦٩٩٤ مليون نسمة، ذلك لأنه يحتمل أن يستمر معدل الوفيات فى الانخفاض بمعدلات كبيرة نسبياً، كما أنه لا يحتمل أن يحدث انخفاض سريع فى معدلات المواليد.

السكان والموارد:

هذا التوسع السكانى الرهيب يمثل مشكلة طالما أن الموارد الطبيعية قاصرة عن ملاحقته، خاصة وأنه يبدو بصورة واضحة فى البلاد المتخلفة، التى تشعر بقصور واضح فى مواردها الاستثمارية، فإنتاج الكثير من السلع يحتاج إلى اشتراك رأس المال والعمل، وزيادة العمال دون أن يقابل ذلك زيادة فى رأس المال، يؤدى إلى أن تنقص نسبة رأس المال إلى العمل، مما قد يقلل من نصيب الفرد من الإنتاج. فنقص المتاح من رأس المال، بالإضافة إلى عادة ما يسود من نقص فى الأراضى القابلة للزراعة، يؤديا إلى نقص المتاح من السلع المختلفة والطعام للسكان، مما يعمل على انخفاض مستوى المعيشة، وذلك لانخفاض نصيب الفرد من السلع المنتجة.

وإن كان التضخم السكانى يمثل مشكلة، فإن نقص السكان عن الحد الأنسب Under- population فى أى دولة، يمثل كذلك مشكلة من نوع آخر، حيث لا تتوفر الأيدى العاملة اللازمة لاستغلال ما يوجد من موارد إنتاجية، ولا يوجد العدد الكافى من السكان الذى يسمح باستخدام نظم الإنتاج الحديثة، مما يؤدى إلى عدم الارتقاء بأحوال السكان المعيشية فعدم أتساع السوق الداخلى لا يسمح بالإنتاج الكبير، وما يقترن به من وفورات اقتصادية عديدة، راجعة

إلى استخدام الآلات والمعدات المتخصصة الحديثة، وإلى تقسيم العمل والتخصص، وما يترتب على ذلك من مميزات سبق شرحها، وسوف يأتي استكمالها فيما بعد.

فكل من زيادة السكان أو نقص السكان عن الحد المناسب يمثل مشكلة، تعكس أبعادها على كل من جانبي العرض والطلب أو بمعنى آخر على كل من اعتبارنا للسكان كقوة منتجة، تتمثل فيما تطرحه من عمالة، يمكن توزيعها وتقسيمها على الأعمال المختلفة، لإنتاج ما يلزم من سلع وخدمات. واعتبارنا للسكان كقوة مستهلكة، تستوعب ما يتم من إنتاج، وتخلق الدافع من القيام بعمليات الإنتاج.

ويتحدد موقفنا من مشكلة السكان، بحسب ما إذا كنا نرى أن الجانب الاستهلاكي لوجود الإنسان أقوى من الجانب الإنتاجي أم أن العكس هو الصحيح. ففي مجتمع يتضخم بالسكان قد لا تتوفر الموارد لتشغيل كل أفراد القوة العاملة، ومن ثم توجد مجموعة من الأفراد لابد وأن تستهلك على الأقل القدر الأدنى الضروري لاستمرار حياتها، دون أن تضيف شيئاً للإنتاج. وفي هذه الحالة يصبح الجانب الاستهلاكي للسكان أكثر قوة من الجانب الإنتاجي، ومن ثم لا يكون من المناسب تشجيع زيادة النسل، بل لابد من تجنب كل وسيلة إلى ذلك حتى لا يستمر مستوى المعيشة في الانخفاض.

أما في مجتمع آخر، يقل فيه تواجد السكان بالنسبة لما هو متاح من موارد طبيعية واستثمارية قابلة للاستغلال، يصبح ترجيح الجانب الإنتاجي لوجود السكان أكثر قوة وإلحاحاً، ومن ثم يستلزم الأمر تشجيع الزيادة في السكان.

على ضوء ذلك نجد من النظريات ما كان يغلب عليها الطابع التشاؤمي، وترى أن الموارد الطبيعية غير كافية لتوفير مستوى معقول من المعيشة، للأعداد المتزايدة من السكان، وبالتالي ترى هذه النظريات أن الجانب الاستهلاكي لوجود الإنسان أقوى من الجانب الإنتاجي، ومن أشهر هذه

النظريات "نظرية مالتس للسكان". ومن ناحية أخرى، نجد أن البعض الآخر من الاقتصاديين، يرى أن الجانب الإنتاجي لوجود الإنسان أقوى من الجانب الاستهلاكي، وبالتالي يغلب عليه الطابع التفاؤلي، إذ يرى في المزيد من القوة العاملة، مزيد من المقدرة على استغلال الموارد، بما يؤدي إلى المزيد من الاستهلاك، وارتفاع مستوى المعيشة.

نظرية مالتس للسكان:

عانت الجزر البريطانية في أوائل القرن التاسع عشر من ظروف عصيبة، فلقد تضاعف عدد سكانها خلال مدة خمسين سنة، وعجزت محدودية أراضيها عن إمكانية التوسع الزراعي، ولم تستطع الواردات الغذائية الوفاء بالنقص في الطعام، بما أدى إلى نقص في تلبية احتياجات الأعداد المتزايدة من السكان من الطعام وفي ظل هذه الظروف ظهرت نظرية مالتس، التي تبلور هذه الخلفية التي نشأت فيها.

فتقوم نظرية مالتس على اعتبارين أساسيين.

الأول: أن الطعام لازم وضروري لوجود الإنسان.

الثاني: وأن الرغبة بين الجنسين لازمة وضرورية، وستبقى كذلك طالما بقي الإنسان.

فتلك الرغبتان موجودتا في الإنسان، وستظلا كذلك دون تغيير ما بقي الإنسان، ففيما يتعلق بالرغبة الأولى، نجد أن الإنسان يعتمد في حياته على الطعام، فعدد السكان محدود دائماً بما هو متاح من موارد ضرورية للحياة Means of subsistence، وأن زيادة هذه الموارد يؤدي إلى زيادة عدد السكان، وإذا ما حدث وزاد عدد السكان عن هذه الموارد، فإن هناك من العوامل ما يؤدي إلى الحد من نمو السكان، بحيث يحدث توازن بين عددهم وبين المواد الضرورية للحياة. تلك الحقيقة تدعونا إلى محاولة التعرف على كيفية واحتمالات إنتاج الطعام.

وهنا ربط مالتس بين عرض الطعام والأرض، فقد استعان بقانون الغلة المتناقصة فى توضيح فكرة محدودية إمكانيات النمو فى عرض الطعام. فعرض الطعام محدود، نظراً لمحدودية المساحات الكلية الصالحة للزراعة، فالاستعانة بزراعة أراضى جديدة، لزيادة عرض الطعام لن يستمر إلى ما لا نهاية فإن لذلك حدود، هذا من ناحية. ومن ناحية أخرى، فإن زيادة إنتاجية الأراضى المزروعة فعلاً له حدود كذلك، بسبب فعل قانون الغلة المتناقصة.

وبالنسبة للرغبة بين الجنسين، فقد أشار مالتس إلى التزاوج، على أنه أساس الوجود البشرى، ومصدر التكاثر والإنجاب، وأنه إذا ترك حر طليق، يؤدى إلى تضاعف السكان بشكل خيالى خلال بضعة آلاف من السنين، ودلل على ذلك بأمثلة عن التطور السكانى فى مناطق مختلفة، حيث تمت خلال القرن الثامن عشر زيادات سكانية كبيرة خلال فترة زمنية قصيرة فى كل من أمريكا الشمالية والجنوبية. ويخلص مالتس من ذلك إلى القول، بأنه يتوفر الظروف الصحية والاجتماعية والاقتصادية المناسبة، سوف تؤدى الإمكانيات العملية لقوة السكان إلى مضاعفة حجم السكان كل خمسة وعشرون عاماً.

فمحدودية قدرة الأرض على إنتاج الطعام من ناحية، وقدرة الإنسان الكبيرة على التكاثر والإنجاب من ناحية أخرى، جعلت مالتس يستنتج بأن القدرة على إنتاج الطعام أقل بكثير من القدرة على التكاثر. فبفعل قانون الغلة المتناقصة، لا يمكن تحت أحسن الظروف زيادة الإنتاج من الطعام بما يزيد عن متوالية حسابية ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨، على حين يتزايد عدد السكان على أساس متوالية هندسية خلال نفس الفترة ١ ٢ ٤ ٦ ١٦ ٣٦ ٦٤ ١٢٨، وذلك بالاستعانة بما توفر من إحصاءات عن النمو السكانى فى كل من أمريكا الشمالية والجنوبية.

ولكن ما دامت هناك من العوامل ما يمنع زيادة عدد السكان عن المتوفر من الموارد الضرورية للحياة، فإنه لابد وأن يحدث توازن بين قوة السكان

وقوة إنتاج الطعام. ويتحقق هذا التوازن بفعل مجموعتين رئيسيتين من الضوابط، هما الضوابط الإيجابية والضوابط الوقائية.

فالضوابط الإيجابية، وهى أكثر فاعلية فى إحداث التوازن، تعمل فى جانب الوفيات، برفع معدلات الوفيات ارتفاعاً يكفى لإيجاد التوازن بين السكان وإنتاج الطعام، وتتمثل هذه الضوابط فى ظاهرتى "الخطيئة والبؤس اللتين يجابهها الإنسان نتيجة لرغبته فى النمو بمعدل يفوق قدرته على إنتاج الطعام، فزيادة نمو السكان بما يفوق إنتاج الطعام، يؤدى إلى المجاعات والأوبئة وأعمال السخرة وازدحام المدن، بما ينجم عن ذلك من انتشار الأمراض والفقر. هذا بالإضافة إلى قيام الحروب، وغير ذلك من أنواع الاختلالات التى ترفع من نسب الوفيات.

أما بالنسبة للنوع الثانى من الضوابط، وهى الضوابط الوقائية، فإنها تعمل فى جانب المواليد، بخفض هذا المعدل، مما يعمل على خفض عدد السكان، والمساعدة على إيجاد التوازن بين السكان وإنتاج الطعام. هذه المجموعة من الضوابط هى التى تميز الإنسان وسائر الكائنات الحية، لأنها تركن إلى العقل والتبصر، والعمل على تجنب المشكلة السكانية بالسير فيما سماه مالتس "المانع الأدبى" Moral Restraint بالإمتناع عن الزواج أو تأجيله أو التعفف وضبط النفس. فكلما اتبع هذا النوع من الضوابط، كلما حدث التوازن المطلوب، وتم تجنب ما يترتب على الضوابط الإيجابية من بؤس وشقاء. أما إذا لم يحدث تعقل، فإن الضوابط الإيجابية هى التى تقوم لوحدها بمهمة إيجاد التوازن.

وعلى ذلك نجد أن نظرية مالتس للسكان تقوم على الفروض الأساسية التالية:

١- أن عدد السكان محدود دائماً بالمواد الضرورية للحياة الممكن إنتاجها.

٢- يتزايد السكان بتزايد المواد الضرورية للحياة، إلا إذا حال دون ذلك عوامل قوية.

٣- إنه إذا حدث وزاد السكان بما يفوق الزيادة فى المواد الضرورية للحياة، توجد من العوامل التى تعمل على إحداث التوازن بين السكان وإنتاج تلك المواد، وهى البؤس والشقاء (الأوبئة، المجاعات، الحروب) والتعفف وضبط النفس وتأجيل الزواج.

لذلك نجد أن نظرية مالتس تقوم على أن حجم السكان يعتمد على إنتاج مقومات الحياة، وأن زيادته تضبط بالحاجة والخطيئة والبؤس وكذلك بالوازع الأدبى، ونتيجة لهذه الأفكار فقد عارض مالتس قوانين الفقراء، التى كانت سائدة فى إنجلترا فى عصره، والتى بمقتضاها كانت تعطى إعانات للفقراء، على أساس أن تلك القوانين تشجع الزواج وزيادة النسل، وبالتالى تعمل على سريان الضوابط الإيجابية بدلاً من التعفف وضبط النفس والشعور بالمسئولية تجاه الزواج وزيادة النسل، وكذلك لا يؤيد مالتس الهجرة كوسيلة للحد من الزيادة السكانية، لأن أثر الهجرة على الدولة المهاجرة منها كأثر الزيادة فى الطعام، ويترتب عليها الإقبال على الزواج والإنجاب، ومن ثم يزداد عدد السكان، ويعود ضغطهم على الموارد فى الظهور مرة أخرى.

وباستخدام نفس المنطق نادى أتباع مالتس من الاقتصاديين الكلاسيك بعدم زيادة أجور العمال، وتركها عند مستوياتها المنخفضة عند حد الكفاف، لأن زيادتها تؤدى إلى زيادة عدد السكان، مما يزيد من عرض العمالة، ويؤدى بالتالى مرة أخرى إلى انخفاض مستوى الأجور.

وقد اقترح مالتس ضرورة انتشار التعليم، لأنه يساعد على نشر الفضيلة والتبصر، وبالتالى يساعد على تجنب حدوث الضوابط الإيجابية، بالحد من زيادة السكان.

وتعتبر نظرية مالتس صحيحة فى جوهرها، إذا ما أفترض ثبات حالة المعرفة الفنية، فهنا ما دامت مساحة الأراضى الزراعية المستغلة ثابتة، فلا

مفر من سريان قانون الغلة المتناقصية، بحدوث قصور فى الإنتــاج الزراعـى، بما يجعله عاجز عن ملاحقة النمو المتزايد المستمر فى عدد السكان.

ولكن هذه النظرية قد أصيبت بالفشل، نتيجة لمـا حـدث مـن تقـدم خمس القرن التاسع عشر فى حالة المعرفة الفنية، فقد حدث تقـدم عظيـم فـى الإنتـاج الزراعى، بحيث كان كافياً لمد الأعداد المتزايدة من السكان باحتياجاتهـا عند مستوى معيشى مرتفع، وقد أثبتت المشاهدات عكس ما ذكـره مـالتس، مـن أن هناك اتجاهاً لتزايد عدد السكان كلما زادت مـواد المعيشـة، فنجـد أن الطبقـات الغنية تحاول الاحتفاظ بمسـتوى اجتمـاعى ومعيشـى مرتفـع، ممـا يدفعهـا إلـى الزواج المتأخر وتحديد النسل، لأنها تنظر إلى الطفـل علـى أنـه يمثـل تكلفـة لفترة طويلة، يقضيها فى التعليم لحين وصوله إلى سن المقـدرة علـى الكسـب. أما الطبقات الفقيرة فهى التى تسعى إلى زيادة حجم الأسرة، وذلك لأنها تنظـر إلى كل طفل على أنه شخص قادر على الكسب بعد عدد قليل من السنوات، وأنه عضد للعائلة فى شيخوختها.

فقد عجزت نظريـة مـالتس فـى التنبـؤ بمـا سـوف يحـدث مـن تغير فـى الظروف، فنظراً للتقدم الفنى بالزراعة، أصبـح ممكنـاً الحصـول علـى كميـات أكبر من الإنتاج بنفس الكمية المستخدمة من العمل. كما أدى التقدم الصنـاعى إلى اشتغال أعداد كبيرة من السكان فى هذا المجـال، وأدى التقـدم فـى وسـائل المواصلات البحرية والبرية إلى استغلال المنـاطق النائيـة فـى الزراعـة، ممـا أدى إلى زيادة الإنتاج الصناعى والزراعى، بما يفـوق معـدلات نمـو السـكان، وارتفعت مستويات المعيشة، وانهارت بالتالى توقعات مالتس المتشائمة.

ومع ذلك يمكن اعتبار نظرية مالتس نـوع مـن الإنـذار إلـى المجتمعـات المتخلفة الراكدة، التى يتضخم فيها عدد السكان، ويتخلف بها النشاط الإنتاجى.

وقد أدت ظرف عدم انطباق نظرية مالتس إلـى ظهـور نظريـات أخـرى متفائلة، تنظر إلى السكان على أنهم عامل مؤدى إلى زيادة الإنتاج، لما يرتبـط

بزيادة السكان من إمكانيات تقسيم العمل، وزيادة الإنتاجية، ورفع مستوى المعيشة.

الحجم الأمثل للسكان:

أوضحنا فيما سبق، بأن هناك أضرار تترتب على نقص السكان أو زيادتهم عن الحد الأنسب، ولكن علينا أن نتساءل عما يقصد بالحد الأنسب؟

إن الحد الأنسب أو الحجم الأمثل للسكان على حسب تعريف بعض الاقتصاديين، هو ذلك العدد من السكان الذى يجعل الدخل الحقيقى للفرد يصل فى المتوسط إلى أعلى قدر ممكن، فى حدود المتاح من الموارد والمعرفة الفنية السائدة. أو بمعنى آخر هو تلك العدد من السكان الذى يحصل كل فرد من أفراده فى المتوسط – على أكبر إشباع ممكن لحاجاته.

فمن الجدول التالى، نجد أن تزايد السكان من خمسة ملايين إلى ١١ مليون، استتبعه تزايد فى الإنتاج الكلى وفى الإنتاج عن كل فرد. وأن تزايد السكان بعد ١٢ مليون استتبعه تناقص الناتج عن كل فرد، وتزايد فى الناتج الكلى، ولكن بنسبة متناقصة.

الحجم الأمثل للسكان فى الدول (أ)

السكان بالملايين	الإنتاج عن كل فرد	الإنتاج الكلى بالملايين
٥	٧٥	٣٧٥
٦	٨٤	٥٠٤
٧	٩١	٦٣٧
٨	٩٦	٧٦٨
٩	٩٩	٨٩١
١٠	١٠٠	١٠٠٠
١١	١٠١	١١١١
١٢	٩٩	١١٨٨

١٢٤٨	٩٦	١٣

فعدد السكان المثالى للدولة (أ) فى هذه الحالة هو ١١ مليون، إذ أنه هو العدد الذى يجعل كمية الإنتاج بالنسبة لكل فرد من الأفراد أكبر ما يمكن. وإذا قل العدد عن ذلك، خصوصاً إذا كان الانخفاض كبير، يمكننا أن نعتبر أن الدولة تعانى مشكلة النقص فى السكان، وإذا زاد عن الحجم الأمثل، يمكن اعتبار الدولة تعانى من التضخم السكانى.

ولكن وإن كان من السهل الوصول إلى الحجم الأمثل للسكان فى المثال السابق، إلا أنه توجد فى الحياة العملية العديد من الصعوبات، التى تجعل الوصول إلى هذا الحجم أمراً عسيراً، إن لم يكن متعذراً.

وأول هذه الصعوبات، وهى عدم إمكانية قياس حجم الإنتاج قياساً دقيقاً بين سنة وأخرى، وخاصة كلما تباعدت السنوات، وذلك بسبب تغير أسعار السلع المختلفة من سنة إلى أخرى، ولكن يمكن التغلب على ذلك، بأن تقوم إنتاج السنوات المختلفة بالأسعار السائدة فى إحدى السنوات، التى يمكن أن نتخذها كسنة قياسية وإن أمكن التغلب على هذه الصعوبة، إلا أنه ما زال هناك بعض الصعاب الأخرى، فما نحاول قياسه فى الحقيقة، هو المدى الذى يشبع به إنتاج عام من الأعوام الحاجات بدرجة أكبر من إنتاج عام آخر، فقد يعطى نفس الإنتاج بالضبط إشباعاً أكبر بكثير فى عام ١٩٦٠، عما يعطيه فى عام ١٩٧٠، لأن الناس فى السنة الأخيرة قد اشتدت رغبتهم فى سلع كان إنتاجها قليلاً نسبياً فى عام ١٩٦٠، وقلت رغبتهم فى سلع كان إنتاجها كبيراً نسبياً فى عام ١٩٦٠، ولا تسمح وسيلة للعد بقياس هذه التغيرات.

وتكوين الإنتاج نفسه يتغير مع مرور الوقت، فهناك من الأشكال الجديدة من السلع ما يدخل فى الاستعمال مع مرور الزمن، وكلما زاد اختلاف تكوين الإنتاج بين سنة وأخرى، كلما صعب عمل المقارنة بين تلكما السنتين، ومن الصعب أحياناً أن نقرر عما إذا كان التغيير فى تكوين الإنتاج مرغوباً فيه أو غير مرغوب فيه، إذ تختلف فى ذلك وجهات النظر.

وبناء على ذلك فقد يرى البعض أن حجما معينا من السكان هو الحجم الأمثل لأنه يحقق أقصى إنتاج ممكن عن كل فرد، بينما قد يرى البعض الآخر أن هذا الحجم ليس هو الحجم الأمثل، لأن الإنتاج ولو أنه قد زاد وبلغ أقصاه عن كل فرد إلا أن تكوينه ليس هو التكوين المرغوب فيه من أغلبية الأفراد، فهناك إنتاج كبير من سلع غير مرغوب فيها، وإنتاج قليل من سلع مرغوبة، وبناء على ذلك فإن الفرد من السكان لا يحصل على أقصى إشباع ممكن من هذا الإنتاج.

والصعوبة الثانية التى تجعل تحديد العدد الأمثل للسكان أمراً متعذراً فى الحياة العملية، أنه فى تقديرنا العدد الأمثل للسكان لدولة ما فى أى لحظة ما، فإننا نأخذ فى حسابنا كمية معينة من الأرض ورأس المال، كما نأخذ فى حسابنا مستوى معيناً من الرقى الفنى لطرق الإنتاج، وفرصاً معينة للتجارة الخارجية، وليس هناك ما يضمن بقاء كل هذه العوامل ثابتة بدون تغيير، فزيادة رأس المال، أو ازدهار التقدم الفنى فى الإنتاج، أو ظهور فرص جديدة للتجارة الخارجية، كل هذا من شأنه أن يغير من الحجم الأمثل للسكان، ولا تستطيع الدولة أن تمضى فى سياسة سكانية، على أساس رقم عن الحجم الأمثل السكان غير ثابت لفترة طويلة من الزمن.

وحتى على فرض بقاء الأرض ورأس المال وطرق الإنتاج ثابتة لفترة طويلة من الزمن، فإن المسألة لن تكون مقصورة على تقرير عدد حسابى – كذا مليون نسمة مثلاً – نعتبره أنسب عدد للسكان فقد يكون عدد السكان فى فترتين زمنيتين متماثلاً تماماً، ولكن فى إحدى الفترات نجد أن نسبة متوسطى السن من السكان أعلى من الفترة التالية، التى يرتفع فيها نسبة الكهول العاجزين، وواضح أن السكان فى الحالة الأولى أقدر على الإنتاج عنهم فى الحالة الثانية، مع تساوى عددهم المطلق، ولذا لا نستبعد أن يكون الإنتاج أكبر فى الحالة الأولى عنه فى الحالة الثانية. فالسكان – مع تساوى عددهم – فى الحالة الثانية لم يحققوا الإنتاج المنتظر. ولذا فلابد من مراعاة أعمار السكان، فى حالة تقرير الحجم الأنسب للسكان، ولكن حتى ولو كان ممكناً من الناحية

العملية لبلد من البلاد أن يصل بعدد سكانه إلى الرقم الاجمالى لحجم السكان الأمثل، فإنه يكاد يكون مستحيلاً أن يتمكن ذلك البلد من توزيع ذلك الرقم الاجمالى على فئات السن المختلفة حسب نظام معين.

والخلاصة، أنه لا يمكن الاستناد إلى فكرة العدد الأمثل للسكان فى إتباع سياسة سكانية عملية، ولو أن الفكرة نفسها صحيحة من الوجهة النظرية. ومشاكل السكان الظاهرة للعيان، كحالات الازدحام الشديد أو القلة الكبيرة فى السكان، لا تؤكدها فكرة العدد الأمثل للاستناد إلى حلها، بل إن مقتضيات الأحوال فى هذه الظروف تدعونا إلى إتباع سياسات تخفف أو تؤدى إلى الإكثار من السكان.

سقوط الأمل

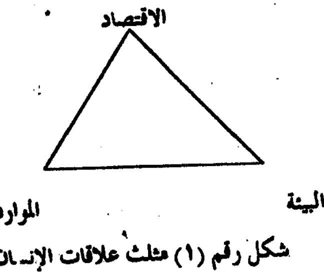
ساقط من الأصل

ساقط من الأصل

الفصل الثامن

العوامل التي أجبرت الإنسان علي دراسة الاقتصاد

لقد مارس الإنسان السلوك و الفكر الاقتصادي منذ بدء الخليقة ، قبل ظهور علم الاقتصاد كعلم بآلاف السنين ، كما أن أول مشكلة واجهت الإنسان على وجه الأرض كانت المشكلة الاقتصادية ،و في رأينا أن هناك مثلث يسمى بمثلث العلاقات قد أحاط بالإنسان جعله يفكر في ضرورة التكيف و التأقلم مع البيئة ، لأغراض مصالحة الخاصة ، وهذا المثلث الذي يحدد علاقات الإنسان ، هو في نفس الوقت يحدد الفكر و السلوك الاقتصادي ، ليس هذا فحسب بل كان هذا المثلث وراء تطور الفكر الاقتصادي ، و مركز ازدهار أو تدهور الحضارات في جميع الأمم .



شكل رقم (١) مثلث علاقات الإنسان

يتضح من الشكل رقم (١) أن مثلث العلاقات يشمل في القاعدة البيئة ثم الموارد المتاحة داخل البيئة ، وفي أعلي المثلث الاقتصاد كفكر وكسلوك ، وقد تحكم هذا المثلث في فكر الإنسان وسلوكه ، وعلي الرغم من ازدياد هذا التحكم يوما بعد يوم ، إلا أن الدراسات الاقتصادية تفتقد تحليل هذه الظاهرة ، وتفسيرها لذا نقدمها للقارئ العزيز كاجتهاد يساهم في معرفة العوامل الناجمة عن تحكم هذا المثلث في سلوك الفرد[1] .

كما يتزايد اهتمام معظم (أن لم يكن جميع) الدول في الوقت الحاضر بدراسة علم الاقتصاد، متأثرين لا شعوريا بالمثلث سالف الذكر، نظرا لارتباط مستوى الرفاهية الاقتصادية في أية دولة بقدر ما هو متاح من الموارد الاقتصادية داخل بيئة المجتمع ، و استغلالها الاستغلال الأمثل

[1] المزيد حول مثلث العلاقات ، راجع للمؤلف الدراسة التالية : د.محمد موسى عثمان ، الموارد الاقتصادية منظور بيئي ، مكتبة زهراء الشرق ١٩٩٦ ص ص ٤٣- ٦٥

تحقيق التقدم و النمو ، ناهيك عن أن غنى وفقر المجتمعات اليوم يقاس ليس فقط بما في حوزتها من موارد ، ولكن أيضا بقدرتها على ممارسة الفكر الاقتصادي في استخدام هذه الموارد بكفاءة .

معنى هذا أن هناك العديد من العوامل التي تدعو الدول و المجتمعات إلى دراسة علم الاقتصاد، كذلك على المستوى الفردي ، نجد أن الإنسان يحتاج إلى الموارد ، فهو في حاجة شديدة لدراسة البيئة التي تتاح بها هذه الموارد ، مما يجعله مضطرا لدراسة الاقتصاد و أنماطه ، ونحن نرى أن أهم العوامل التي أجبرت الإنسان على ضرورة البحث عن الموارد ، ومن ثم ضرورة دراسة التكيف و التأقلم مع البيئة ، بما يؤدى إلى ضرورة ممارسة الفكر الاقتصادي وما ينبثق عنه من سلوك اقتصادي هي:

أولا – عوامل متعلقة بالإنسان ذاته و هي :

١- الجوع ، ٢- المأوى ، ٣- الملبس ، ٤- النار و الطاقة ، ٥- الصناعة ، ٦- وسائل النقل و الاتصال ، ٧- الكتابة .

ثانيا – عوامل مجتمعية وهى :

ا-ندرة الموارد و تعدد الحاجات ، ب- التنمية الاقتصادية

ج-حماية الموارد و المحافظة عليها ، د- آثار الحروب

ه-التكتلات الاقتصادية و السياسية المختلفة في العالم

و-تقييم خريطة العالم الاقتصادية

ز-تجارب الإصلاح الاقتصادي و الاجتماعي

و الآن نتناول بشيء من التفصيل دراسة هذه العوامل :

أولا – العوامل المتعلقة بالإنسان ذاته [٢]:

١. الجوع : إن الجوع حاجة متكررة متناوبة كل يوم ، و منذ آلاف السنين وجد الإنسان نفسه مضطرا للبحث عن غذائه ، فهو يأكل لكي يعيش ، وكما هو المعتاد يأكل ثلاث مرات (الإفطار – الغذاء – العشاء) ، واكتشف الإنسان أن تناوله ثلاث وجبات من الطعام في اليوم هو أفضل نظام غذائي للجسم، و لسنا ندرى إذا كانت الطبيعة قد قصدت ذلك ، وأن البشر اكتشفوا ما تهدف إليه الطبيعة من التجربة خلال القرون الطويلة ، أم أن الطبيعة قد راضت نفسها تدريجيا على تقبل عادة مارسها المرء لأنها تلائم ظروفه، فأصبح من المستحسن – إن لم يكن من الضروري – تناول ثلاث وجبات حتى تسد حاجات الجسم[٣].

---

[٢] راجع المؤلف ، المرجع السابق ، ص ٤ – ٦٥

[٣] د.إبراهيم فهيم ، عالج القلق بالغذاء ، سلسلة اقرأ ، العدد ٣٧٤ ، دار المعارف ، ص ٩٦

وتختلف ظاهرة الشهوة للطعام عن ظاهرة الجوع ، فقد تشتهى الطعام و معدتك مليئـــة ، وقد تكون جائعا – والجوع هنا يعني حاجة الجسم للطعام – ولا تشتهي طعاما ، فالجوع أصلا تصحبه انقباضات في عضلات القناة الهضمية ، وقد يتطور إلي إحساس بالألم (تقريظه) وقد يتبـــع ذلك – إن لم يكن دائما– إفراز العصارات المعدية ، و الجسم إذا يكون مجهدا قـــد تعجــز هـــذه العضلات عن الانقباض المنتظم الذي يشعر المرء بالجوع[4].

والجوع قد يحفز المرء لأن يتناول طعاما لا يمكن أن يثير الشهوة ، بل إنــــه قـــد يقتلـــها ، فالجندي أو الرحالة الضال مثلا قد يدفعه الجوع – وليست الشهوة – لأن يأكل طعاما كاد أن يفسد ، أو غذاء كريه الطعم و الرائحة ، وقد تبقي الشهوة للطعام بعد أن يزول الجوع .

وظاهرة بقاء الشهوة للطعام حتى بعد أن تسد حاجات الجسم من الغذاء عند الشخـــص العادي ، قد تكون أثرا من آثار البيئة في حياة أجدادنا الأولين ، حينما لم تكن موارد الغذاء مكفولة في جميع الأوقات بانتظام ، فالجسم مهيأ بحيث يستطيع أن يختزن الكربوهيدرات الزائدة عن الحاجـــة في صورة (جليكوجين) في الكبد و العضلات ، وهذه الطاقة المختزنة يمكن الإفادة منها ببطء عندما يتأخر موعد الوجبة التالية ، أو المحافظة علي الصمود بالاضطرار للجري مسافات طويلة أو للدفـــاع عن النفس عند مواجهة خطر طارئ ، وثمة صورة أخري من طعام الوقود هي الدهن الذي يدخر في مواضع معينة للإفادة منه في الأيام التي لم يكن يحالف فيها الحظ أجدادنا ، فلا يتمكنون من العثـــور علي طعام .

نخرج من هذا بأن الغذاء أو الطعام أو المأكل هو خليط من مواد تمد الجسم بالطاقة اللازمة للدفء و الجهد ، فهو من هذه الناحية وقود ، ثم مواد تمد الجسم بمستلزمات النمو و الإصـــلاح و الترميم ، وهو من هذه الناحية مادة بناء ، ووظيفته – أي وظيفة الغذاء – هي المحافظة علي الوظائف الفسيولوجية للأعضاء بدون أن تحدث بها تغييرا نوعيا أو كميا .

وعرف أجدادنا أن الغذاء هو الدعامة الأولي للصحة ، إنه يبني الدم و العضلات و العظام و الأسنان وكل جزء في جسم الإنسان ، وعلي الرغم من أن وظيفته الأساسية هي إمـــداد الجســـم بالطاقة اللازمة لقيامه بمختلف وجوه النشاط ، فقد ثبت أن للمأكل تأثيراً كبـــيراً علـــي أعصـــاب الإنسان وتفكيره ومزاجه وشخصيته ، ولذلك ليس من المغالاة في شئ أن يقال (أنت .. ما تأكل) ولقد أجريت دراسات عديدة علي الأطعمة التي يتناولها كثير من الشعوب ، فثبت بما لا يدع مجالا للشك أن ثمة رابطة بين نوع الطعام وبين صحة الشعوب التي تتناوله من حيث بنية الجسم : الطول ، الوزن ، قوة العضلات ، والكفاءة الذهنية و مقاومة الأمراض ، والاحتفاظ بالشباب لأطول مدة .

---

[4] المرجع السابق ، ص ص ١٠٣ ، ١٠٥

ففي اللحظة التي تدب فيها الحياة ، ويبدأ الإنسان يتكون ، حينما يندمج الحيوان المنوي مع البويضة داخل الرحم – في تلك اللحظة تبدأ الحاجة إلى الغذاء ، وفي دقة التكوين عندما يكون الجنين داخل الرحم تكون الحاجة ماسة إلى الغذاء أكثر من أي وقت آخر ، وتغذية الأم حينئذ ذات أثر فعال في تكوين الجنين ، فهو ذو جسم سليم إن كانت تغذيتها كاملة ، وهو ذو جسم عليل أن كانت ناقصة * .

ومعنى هذا أن للطعام أهمية في تكوين الإنسان منذ ولادته ، وحتى قبل الولادة ثم تزداد هذه الأهمية كلما تقدم في العمر إلى أن يصل به المطاف في مسالك الحياة إلى الشيخوخة و بالنسبة للظمأ أو العطش نجد أن الماء يحتل في حياة الإنسان مكاناً وسطاً بين الطعام الذي يأكله ، والأكسوجين الذي يستنشقه ، فهو اكثر ضرورة من الطعام و أقل حيوية من الأكسوجين ، أنه يساعد على سيولة الدم والعصائر الهاضمة ،وتنشيط الإفرازات الداخلية ،ويعمل كمذيب للطعام ، ويحول دون تكاثر الجراثيم في الأمعاء ،وهو كذلك لا يمتص في المعدة ، وإنما يمتص أغلبه في الأمعاء ، وتتراوح الكمية اللازمة من الماء للشخص البالغ بين ست وثمان أكواب [6] .

ولكن ماذا فعل الجوع في الإنسان وكذلك العطش ؟ منذ نزل إلى الأرض بدء يفكر الإنسان سعة حاجاته بالأكل ، ومع أن الطبيعة هي صاحبه الفضل الأكبر في حصول الإنسان على ما يكفيه من الغذاء فإن ذلك كان في فصل الصيف ، حيث كان الإنسان البدائي يستطيع أن يحصل على ما يحتاجه من الخضر والفاكهة والجذور وبراعم الأعشاب ، ولكن عندما يحل فصل الشتاء كان بفترة ندره الغذاء وكان الكثيرون يموتون خلالها جوعا .

وقد تكوف الإنسان مع البيئة تكيفا إيجابيا على النحو التالي[7] :

أ ــ الجمع والالتقاط : كان الإنسان يستخدم عصا ليستخرج بواسطتها جذور النباتات التي في التربة ، ويذهب لجمع الأعشاب والثمار الصالحة للأكل .

ب ــ الصيد : وفي فتره ندره الغذاء النباتي فكر الإنسان في الصيد ، ولقد كان حصوله على غذائه من جذور النبات ومن ثمار الأشجار سهلا ، بينما كان حصوله على غذائه من اللحوم أكثر صعوبة وأشد خطرا ، فصنع الأسلحة من الحجر الصوان ، لاستخدامها في صيد الحيوانات ، وصنع الفخاخ ليقتنص الحيوانات ، ويتم الصيد بخروج الإنسان في جماعات ، كما كان يطلي جسمه بالطين ، حتى لا يراه الحيوان عندما يقترب منه ، وتوصل الإنسان بعد آلاف السنين إلى اختراع السلاح (القوس) الذي يتمكن به من صيد الطيور في الجو أو من على أغصان الأشجار .

---

* د. أسامة أمين العطار ، الغذاء الكامل أساس الصحة ، اقرأ ٢٨٦ ، دار المعارف ، ص ٩

[6] د. إبراهيم فهيم ، مرجع سابق ، ص ١٠٦

[7] د. محمد موسى عثمان ، مرجع سابق ، ص ص ٤٧ ، ٥٠

والهدف الذي حققه الإنسان من الصيد هو حماية نفسه وأولاده من الحيوانات المفترسة ، واستخدام لحومها وألبانها في الغذاء ، ثم فكر الإنسان بعد ذلك في صيد الأسماك باليد أولا ، وتطورت طرق الصيد بتطور الحياة فاستخدم القوارب الصغيرة بقرب الشاطئ ، واستخدم السفن الكبيرة الحجم في الأماكن البعيدة عن الشاطئ والعميقة ، لأن الصيد في الأماكن البعيدة يستدعي أن يمكث الصيادون في البحار مدة طويلة قد تصل إلي عدة شهور ، لذلك اخترع الإنسان ثلاجات في السفن لحفظ الأسماك ، ومصانع لحفظ والتعليب ، وعمل شباك خاصة وقوية .

ج ـــ استئناس الحيوانات : مع استقرار الإنسان تعلم استئناس الحيوان ، وفي بلاد الشرق استخدم الكـ ـ المدربة في اقتناص الحيوانات مثل الماعز والخراف والإبل ، ثم يحتجزها في حظائر خاصة ، ويقدم لها الطعام إبقاء عليها للانتفاع بها كغذاء في أوقات المجاعات ، واكتشف الإنسان أن لبن هذه الحيوانات يمكن شربه وانه غذاء ممتاز ، وبذلك تعلم الإنسان أن يحتفظ بمصدر منتظم من اللحوم والألبان .

وبعد ذلك كان الرعي حيث كان التنقل من مكان إلي أخر بحثا عن الماء والعشب أما الإنسان في الدول المتقدمة يمارس حرفة الرعي المتقدم حيث يستقر مع حيواناته في مكان محدد تتوفر فيه الحشائش والمياه ، وعندما تقل الحشائش أو المياه يقوم بحفر الآبار لاستخراج المياه الجوفية كما يقوم بزراعة البرسيم أو الذرة كعلف أخضر للحيوانات ، أو يجففها (الدريس أو الكسب) لتتغذى عليها الحيوانات في فترات الجفاف .

د ـــ الإنتاج الحيواني : وهكذا نجد أن الإنسان اعتمد علي الثروة الحيوانية في الحصول علي غذائه وعلي ملبسة ، وعلي عمل الخيام من صوفها أو وبرها أو جلودها في إقامة مسكنة ، وأهم الحيوانات التي اعتمد عليها كانت الماشية (الأبقار والجاموس) واستخدامها في جر المحاريث وإدارة السواقي .

ومن الحيوانات الأغنام التي تتمثل في الخراف ويؤخذ منها الصوف ، واللبن واللحوم الجيدة، وكذلك الماعز ويؤخذ منها الوبر اللازم لصناعه المنسوجات واللحوم كغذاء واللبن لصناعه الجبن ، وكذلك الإبل وتربي في المناطق الصحراوية لأنها تتحمل الجفاف ، ويؤخذ منها الوبر لصناعة الخيام والأغطية الثقيلة ، التي تصلح لسكان الصحاري في الشتاء ، واللحوم كغذاء ، واللبن من الناقة ويستخدم كشراب ولصناعة الجبن .

وقام الإنسان بتوفير العلف الجاف والأخضر والمياه طول العام ، ثم كان الاهتمام بالرعاية البيطرية ، واستخدام أحدث الأساليب العلمية ، وتوفير المواصلات لنقل الحيوانات من مناطق الرعي إلي مناطق الاستهلاك وعدم ذبح صغار الإناث .

هـ ـ الزراعة : وهي ما تعرف باستئناس النبات ، وقد أدت الزراعة إلي استقرار الإنسان ، وهي أهم مرحلة في تاريخ حياته ، فقد لاحظ أن الحاصلات النباتية تنمو في نفس بقعة الأرض لعدة سنوات متتالية ، كما لاحظ أنة عندما يلقي في الأرض كمية صغيرة من الحبوب التي سبق أن احتجزها ، تنتج محصولا يفوق مقدار الحبوب التي وضعها في الأرض .

وتحت ضغط الجوع تعلم الإنسان كيف يحسن استغلال الأرض ، وعرف الزراعة بالتناوب حتى لا تضعف الأرض ، وعرف طرق مقاومة الآفات الزراعية ، والأسمدة التي تزيد من الإنتاج لأنها تخصب التربة ، واخترع الآلات الحديثة من آلات البذر والحصاد ، والجرارات التي أمكنها أن تؤدى الأعمال بأقل وقت وجهد .

و ـ حفظ الأطعمة : قام الإنسان بتخزين الحبوب في صوامع ، لكنة كان من الصعب عليه تخزين اللحوم أو الأسماك ، ثم تمكن من تجفيف اللحوم عن طريق التمليح والتدخين ، ثم عرف حفظ الأغذية باستخدام السكر ، ثم عرف حفظ اللبن بالسكر ، ثم الحفظ بالتسخين ، ثم الحفظ بالتجميد، وترتب علي تطور حفظ الأطعمة تحسن طرق المواصلات ،توفير كميات هائلة من الغذاء، إرسال فائض إنتاج بعض الدول إلي الدول الأخرى المحتاجة إلية ، استنباط أنواع جديدة من البذور للحصول علي محصول وفير .

نخرج من كل هذا بأن الجوع كان عاملا هاما أجبر الإنسان واضطره إلي التفكير في البيئة المحيطة لاستغلال مواردها لتوفير الطعام ، فكانت النهضة الزراعية والنهضة الصناعية ، ومعنى هذا أن الجوع يعتبر محور تطور الحضارات وتقدم الأمم ، وذلك قبل ظهور الحاجات الأخرى للإنسان.

٢ ـ المأوي: إن الإنسان منذ آلاف السنين كان يتنقل باستمرار من مكان إلي آخر ، ولا يستقر في مكان واحد ، كان ينام في العراء دون مأوى ، لذلك كان عملية أن يبحث عن مكان يأوي إلية يحميه من البرد والشمس والحيوانات المفترسة التي كانت تهاجم ليلا ، فلجأ إلي الكهوف ، وعندما تعلم الزراعة شعر أنة في حاجة إلى الاستقرار في مكان واحد بالقرب من زراعته وأصبحت حاجاته إلى مسكن يأويه شديدة ، ففكر في بناء مسكن خاص به يحتمي فيه ويعيش بداخلة ، فكانت الضرورة للبحث في موارد البيئة عن ما يحقق له ذلك ، وهذه دراسة اقتصادية.

فبني المسكن من فروع الأشجار ، حيث تتوافر الغابات ، ومن الأعشاب الضخمة ، حيث تنمو الحشائش بعد أن تخلط بالطين ، ثم من الأحجار ، حيث توجد الصخور الصلبة ، ثم من الطين المخلوط بأعواد القمح بعد درسها ، وأغصان الأشجار والطوب اللبن وجلود الحيوانات ، حيث يكثر الطمي بالقرب من الأنهار.

وبمرور الزمن تقدم الإنسان في مجال التفكير ، فأدخل كثيرا من التغيرات علي الأكواخ التي كان يعيش فيها ، لأنه كان يعتبر الكوخ مكانا يحميه من الحرارة الشديدة والبرودة ومن الحيوانات المفترسة، أصبح المسكن هو المكان الذي يقضي فيه معظم وقته مع أسرته ويستريح وهو مطمئن علي نفسه وعلى أسرته .

وأفضل مثال لاستخدام موارد البناء ما فعلة الفراعنة وهم المصريين القدماء حيث استخدم الأحجار في بناء معابد الآلهة والمقابر والأهرامات ، وهذه الأحجار كانت إما جرانيت أو حجر جيري أو حجر رملي ، كما استخدموا الطوب اللبن في بناء المساكن الخاصة بالملوك أو بعامة الشعب ، وكانوا يطلونها من الداخل بالألوان الزاهية .

وتأثر فكر الإنسان تجاه المأوى بالبيئة ، فاختلف المسكن عن الأخر حسب مناخ البيئة من حيث شدة الحرارة أو إنخفاضها ، ومن حيث المطر أو الجفاف ، وكذلك حسب السطح من حيث الارتفاع أو الانخفاض ، وحسب نوع المواد التي تصنع منها المساكن ، وحسب عدد الطوابق والنوافذ .

هذا عن المسكن أما عن الأثاث ، فقد فكر أيضا في استخدام موارد البيئة ، وأفضل مثال لذلك ما فعله المصريون القدماء ، حيث كانت الأسرة التي ينامون عليها تصنع من الحجر أو من الخشب وكانت تغطى بحصير من الحبال ثم توضع فوق الوسادة ، وكانت المقاعد (الكراسي) ذات ظهور عالية وفيها مواضع للقدمين ، ووسائد للراحة لمن يجلس عليها ، وصناديق من الخشب للملابس.

وكان المأوي عاملا هاما وراء تطور بناء المساكن ، التي أخذت أشكالا متطورة ومختلفة باختلاف حضارة كل شعب ، وعاداته وتقاليده ، كما تختلف مساكن الريف عن مساكن المدينة ، ومع تزايد السكان كانت الحاجة إلي بناء تجمعات سكنيه جديدة في الصحراء لتوفير المأوى .

ولقد اهتمت الدولة في مصر ببناء مدن جديدة علي أطراف الصحاري مثل :

مدينة العاشر من رمضان ، السادات ، ٦ أكتوبر ، ١٥ مايو ، العبور ، السلام ، الشروق ، النهضة ، العامرية الجديدة ، وكان المأوي أحد العوامل الهامة في تطور المسكن الحديث المعاصر ، والذي أصبح يستخدم له الخرسانة المسلحة في البناء ، وهكذا نجد أن الإنسان قد رجع في بنائه للمسكن إلي عناصر البيئة الطبيعية ، لتصبح أكثر ملائمة للمعيشة ، وأصبح المسكن المعاصر يحوي التجهيزات الحديثة من تليفون وسخان وثلاجة وبوتاجاز ...الخ ، وظهرت علوم متخصصة للبناء والتشييد ، وسبل مختلفة للبناء ، كما أن له مراحل يمر بها كالتصميم ، والاساسات ، والإنشاءات العلوية ، ثم التجهيزات النهائية فالديكور .

٣-الملبس : لقد وجد الإنسان نفسه لا يستطيع أن يعيش لفترة طويلة في أماكن شديدة الحرارة أو أماكن شديدة البرودة بدون غطاء مناسب ، ففكر في جسده وفي بيئته ، فوجد أن الملبس يحمي جسده من تقلبات الطقس ، ومنذ آلاف السنين استخدم الناس جلود الحيوانات لتغطية أجسادهم ثم اكتشفوا بعد ذلك كيف تغزل الخيوط وتنسج علي هيئة أنسجة وملابس .

وعند ممارسة اللعب الناس ملابس خاصة ، وعند القيام بأعمال خطيرة يرتدى أيضا ملابس خاصة ، ويميل الإنسان لاختيار الملابس التي تبدو جذابة ، وتشعره بالراحة ، ويختلف الملبس مع اختلاف البيئة، كما أن للبيئة أثرها في تطور الملابس ، ففي البلاد الباردة يرتدى الناس الملابس الثقيلة المصنوعة من الصوف ، حتى تحفظ حرارة الجسم وتمنحه الدفء ، كما أن الأحذية الثقيلة والقبعات المغطاة أو المبطنة بالفرو لتقيهم البرد .

وفي البلاد الحارة يحتاج الناس إلى الوقاية من أشعة الشمس المحرقة وفي المناطق الصحراوية الحارة يرتدي أغلب الرجال والنساء ملابس طويلة وفضفاضة ، مصنوعة من القطن أو الكتان فتسمح للهواء بالانتشار حول أجسادهم وتبريدها ، ومثل هذه الملابس تكون عادة بيضاء اللون لتعكس أشعة الشمس ، وأغلب الناس في البلاد الحارة يغطون رؤوسهم فتراهم يلفون أو يربطون قطعة منفصلة من القماش حول الرأس أو يرتدون قبعة عريضة الحافة .

وفى المناطق المعتدلة يرتدى الناس نفس أنواع الثياب على مدار السنة ، لعدم وجود فروق واضحة في المناخ بين فصول السنة ، كما يرتدون الملابس الخفيفة صيفا، الثقيلة شتاء ،وكان الإنسان البدائي يستخدم في صناعة ملابسه أوراق الأشجار ، ومع مرور الزمن أصبح الإنسان يستخدم جلود الحيوانات التي يقوم بصيدها دون أن يقوم بدبغها ، ومع التطور تعلم الإنسان دبغ الجلود و صناعة الفراء ،وكان يلبس جلود الحيوانات بعد دبغها ، لأنه كان يحترف صيد الحيوانات والرعي.

ويعتبر المصري القديم أول شخص عرف صناعة القماش المنسوج من نبات الكتان ،ومع الأيام ، عرف صناعة الملابس من وبر الماعز وصوف الأغنام ، وصنع الصينيون ملابسهم من الحرير ، لأنهم كانوا يربون دودة القز على أشجار التوت ، ثم عرف القطن وزرعه ، واستطاع أن يصنع منه ملابسه ، ثم عرف الألياف الطبيعية ، واستطاع الإنسان بإضافة مواد كيماوية إلى المواد الطبيعية ، أن ينتج نوعا آخر من الألياف (الألياف الصناعية) وهي النايلون ، والداكرون ، والترجال ، والريون.

ولقد اجتهد الإنسان في التوصل إلي أنواع جديدة من المنسوجات لزيادة عدد السكان ، و ارتفاع أسعار المنسوجات الطبيعية ، و قلة النباتات الطبيعية و تطور صناعة النسيج من استخدام الأنوال الميكانيكية و طرق تلوين القماش و طبعه .

وعن طريق الملبس يمكنك أن تعرف المناخ ، وكذلك يمكنك معرفة نوع العمل الذي يقوم به الإنسان ، رجل الشرطة ، ورجل الجيش ، و الطيار ، والبحار ، والطبيب ، ورجل المطافئ ...الخ ،كما يمكنك معرفة جنسية الشخص من ملابسه (الكيمونو للمرأة اليابانية ، الساري للمرأة الهندية ، الفراء لسكان الإسكيمو ، العقال في الدول العربية ....الخ).

وظهرت مهن خاصة بالملبس كالترزي ، ومتخصصون يقومون بابتكار أزياء جديدة ، كما ظهرت الكثير من المصانع في كل بلاد العالم لإنتاج الملابس بكميات ، وأعداد كبيرة ، مستخدمة الآلات الحديثة الصنع ، وكانت الملابس الجاهزة .

٤ـ النار والطاقة [٨]: عرف الإنسان النار عن طريق الصدفة ، وكانت النار تشتعل طبيعيا لسببين :

١ ـ شدة حرارة أشعة الشمس التي تتسلط علي الحشائش وعلي أوراق الأشجار الجافة فتشتعل ،

٢ ـ البرق والعواصف الشديدة الذي يظهر في السماء في الأيام الممطرة قد تصل للأرض ، وتعمل علي اشتعال أوراق الأشجار أو الحشائش الجافة ، وكان الإنسان الأول يصاب بالخوف والذعر عندما يشاهد النار ، وما تحدثه من حرائق تدمر الأشجار وتقضي علي الحيوانات .

في العصر الحجري كان الإنسان يصنع أدواته من حجر الصوان (الجرانيت) ، وفي أثناء ضرب الأحجار بعضها بالبعض الأخر كان الشرر يتطاير ، ولما كان يوجد كثير من أوراق الأشجار الجافة والحشائش اليابسة ، كانت تشتعل من الشرر المتطاير ، وبذلك تعلم الإنسان كيفية إشعال النار، لكن الآن يشعل الإنسان النار بطرق سهلة جدا أكثر أمانا ، مثل استخدام أعواد الكبريت أو قداحة (الولاعة) أو الكهرباء .

واستخدم الإنسان النار فيما يلي :

١ـ تدفئة الأماكن الباردة ، فلا يتعرض الرجل ولا أسرته للموت .

٢ـ تجفيف الملابس ، فعندما كان المطر يتساقط علي الإنسان الأول وهو يتجول ليبحث عن طعامه، كانت ملابسة تبتل ، فيضطر إلي تجفيفها حتي لا يصاب بالأمراض .

٣ـ تخيف الحيوانات المفترسة التي كانت تهاجم الإنسان في مسكنة ، فكان يشعل النار في شكل دائرة حول مسكنة .

---

[٨] المرجع السابق ،ص ص ١١٥ ، ١٣٢

٤ـ طهو الطعام ، لأن الإنسان كان يأكل طعامه بدون طهي قبل أن يعرف النار ، ولما عرض طعامه للنار شعر بفارق كبير ، وأهم الأطعمة التي كان يأكلها هي اللحم المشوي والفاكهة وجذور النباتات .

٥ـ صناعة الخبز .

٦ـ صناعة الأواني الفخارية ، فالإنسان الأول شعر بحاجته إلي آواني يطهو فيها طعامه علي النار ، واكتشف بطريق الصدفة أن الأواني التي كان يصنعها من طين الصلصال تزداد صلابتها إذا ما تعرضت للنار ، لأنها تجف بفعل النار .

٧ـ ثم تطور استخدام النار مع الزمن في صناعة القوارب .

٨ـ استخدم الصيادون النار في إمساك الحيوانات حيث كانوا يشعلون النار في محيط دائرة واسعة ، تحيط بالحيوانات التي يريدون صيدها ، ويحفرون في الأرض حفرة كبيرة ، عندما تشتعل النار في الدائرة المحيطة بالحيوانات ، كانت تجري في جميع الاتجاهات لتهرب من النار ، ولما لم تجد منفذا لها ، كانت تسقط في الحفرة ويتم الإمساك بها .

٩ـ الإنارة ليلا عن طريق شحوم الحيوانات أو المواد القابلة للاشتعال ، وعلي ذلك تمكن الإنسان من دخول الكهوف في الظلام ، وأن يأوي إلي أماكن مأمونة من الحيوانات المفترسة ، ومن البرد .

وتطورت وسائل إشعال النار من استخدام الشحوم الحيوانية إلي المواد الأخرى القابلة للاشتعال ، ثم المصابيح الفخارية ، فالمصابيح المعدنية ، ثم الزيوت ، فالبترول وأخيرا الكهرباء .

وتعلم الإنسان أن الرياح الشديدة تطفئ النار ، فحاول أن يحتفظ بها ، فوضعها في صندوق من الطين أو الفخار ، أو قطعة من الجلد ، فانطفأت النار ، وعندما وضع الماء علي النار انطفأت ، وعندما وضع الخشب الجاف أو الفحم فيها زادت اشتعالا ، وعرف أن النار تسخن الماء الذي يمكن استخدامه في أغراض كثيرة ، وبسبب الدخان يتلوث جو البيئة ، وتنتشر كثير من الأمراض وأحيانا الموت .

وبعد ذلك عرف الإنسان الطاقة واكتشف أهميتها ، واستطاع استغلال موارد البيئة بأسلوب أمثل ، و يعتبر ضوء الشمس هو مصدر الطاقة علي سطح الأرض ، ففي النبات يحدث :

ماء + ثاني أكسيد الكربون + طاقة من الضوء بواسطة الكلوروفيل ← جلوكوز + أكسجين .

ويتغذي الحيوان علي النبات ، وفي النبات الطاقة التي مصدرها الشمس ، فتتولد الطاقة في الحيوان ، الإنسان يتغذى علي الحيوان والنبات ، وفيهما الطاقة التي مصدرها الشمس ، مما يجعل عضلات الإنسان قوية قادرة علي العمل .

معنى هذا أن مصدر الطاقة هو الشمس ، وإن كان الإنسان يستخدم صورا أخرى من الطاقة، مثل الكهرباء والغاز الطبيعي والبترول في حياته ليعيش حياة مريحة ، فالطاقة هي القدرة علي القيام بعمل ما ، وأهم صورها الحرارة والضوء والصوت والطاقة الميكانيكية التي تولدها الآلات ، والطاقة الكيميائية التي تولدها التغيرات الكيميائية .

ويمكن تحويل من صفة إلي أخري ، فإذا كنت تعيش في جو بارد (الشتاء) ، فإنك تجد يديك باردتين، فإذا (فركت) كفيك معا تشعر بالدفء فيهما أي أن الطاقة الميكانيكية (فرك الكفين) تحولت إلي حرارة (دفء اليدين) ، وإذا كانت لديك بطارية ما بها حجر يسمى (حجر البطارية) ، بواسطته تعطي البطارية الضوء اللازم ، أي أن الطاقة الكيميائية المختزنة في حجر البطارية تحولت إلي طاقة ضوء .

والطاقة الموجودة في العالم لا تفني ولا تستحدث ، أي ثابتة ، لكنها تتحول من صورة لأخرى، وخير مثال علي ذلك هو حجر البطارية الذي يستخدم في تشغيل الراديو وسماع أصوات المذيعين ، وللطاقة أنواع ومصادر سنتناولها بشيء من التفصيل في الفصل السادس من هذا الكتاب.

وقد تطور استخدام الإنسان لمصادر الطاقة حيث استخدام قوة عضلاته في حمل الأثقال وجر العربات، واستخدم الحيوان بعد استئناسه في القيام بالأعمال الزراعية مثل جر المحراث وإدارة الساقية وغير ، واستخدم قوة الرياح في تسيير السفن الشراعية ، وقوة البخار في إدارة الآلات في المصانع ، وفي تسيير القطارات البخارية والسفن ، وتعتبر معرفة الإنسان للبخار نقطة تحول في تاريخ البشرية ، ثم استخدم الفحم ، والبترول ، والطاقة الشمسية والطاقة النووية .

٥ـ الصناعة [٩]: هي تحويل المواد الخام الأولية إلي صناعات يستخدمها الإنسان في مأكله وملبسه ومسكنه ، وفي كل ما يحتاج إلية في حياته ، والمواد الخام الأولية تنقسم إلي ثلاثة أقسام هي :

أ ـ موارد خام زراعية : مثل القطن وقصب السكر والبنجر والخضر والفاكهة.

ب ـ موارد خام حيوانية : مثل اللحوم والألبان والجلود .

ج ـ موارد خام معدنية : مثل الحديد والفحم والنحاس والفوسفات .

وكانت الصناعة يدوية أي تعتمد علي العمل اليدوي ، أي علي القوة العضلية للإنسان ، وعلي جهد الإنسان باستخدام يديه ، وكان هذا الإنتاج اليدوي يكفي لسد حاجة أفراد المجتمع ، وهناك صناعات الإنسان البدائي الذي اعتمد علي حرفة الجمع والالتقاط لتوفير غذائه ، لهذا صنع بعض الأدوات التي تساعده علي التقاط الثمار من الأشجار ، وعلي حفر الأرض لنزع جذور النباتات .

---

[٩] المرجع السابق ، ص ص ١٣٩ ، ١٥٦

ولما تحول الإنسان البدائي لصيد الحيوانات صنع بعض الأدوات ، مثل البلطة والسكين من الأحجار المحيطة به ، ليستخدمها في الصيد ، وعندما استقر الإنسان وتعلم الزراعة صنع الآلات والأدوات الزراعية التي تساعده علي العمل في الحقول ، وتقدمت الصناعات اليدوية ، فكان منها المحراث والفأس والمنجل والغربال وأيضا الشادوف لرفع المياه إلي الأرض الزراعية والساقية والطنبور .

وصنع الإنسان بعد استقراره الكثير من الأدوات المنزلية مثل الأواني الفخارية لحفظ الطعام والماء ، والنول اليدوي من الخشب لصناعة نسيج الملابس الكتانية والصوفية ، والكراسي والأسرة .

وبمرور الوقت اكتشف الإنسان المعادن ، مثل الحديد والنحاس ، فاستخدمها في صناعة الأسلحة والأواني ، وحلي النساء ، وأدوات الزينة ، وجاءت الثورة الصناعية التي عملية تغيير كاملة في الصناعة ، هذا التغيير شمل الآلة وسرعتها ، والإنتاج وحجمه ، ومستوي الإعداد الفني اللازم للعمل في الصناعة ، في النصف الثاني من القرن الثامن عشر في إنجلترا .

ومن أنواع الصناعات الحديثة صناعة الغزل والنسيج والتي تعتبر من أقدم الصناعات في العالم ، وتعتمد علي خامات القطن والكتان والصوف والحرير ، والصناعات الغذائية : كصناعة السكر ، والزيوت النباتية وصناعة الأغذية المحفوظة ، والصناعات الثقيلة كالحديد والصلب ، والألومونيوم ، والصناعات الكيماوية وتشمل صناعة الأسمدة ، والأدوية ودبغ الجلود ، والورق ، والبويات ، وتكرير البترول ، وهناك صناعات أخري مثل صناعة السيارات والطائرات ومواد البناء ، والصناعات الكهربائية ، والصناعات الميكانيكية وغيرها .

وتتركز عوامل قيام الصناعة في :

١ــ المواد الخام : وهي إما زراعية أو حيوانية أو معدنية كما سبق القول .

٢ــ مصادر الطاقة : وهي ضرورية لإدارة الآلات

٣ ــ الأيدي العاملة : وهي يجب أن تكون مدربة وذات خبرة واسعة .

٤ ــ رأس المال

٥ ــ المواصلات : سواء كانت برية أو بحرية أو جوية ضرورية لنقل الإنتاج من مناطقه إلي الأسواق، وأيضا لنقل العمال إلي مصانعهم .

٦ ــ الأسواق : وهي ضرورية لتصريف الإنتاج .

٧ ــ التقدم العلمي الذي هو أساس تطور الصناعة .

٦ـ **وسائل النقل والاتصال** [١٠]: عاش الإنسان القديم آلاف السنين متنقلا يبحث عن غذائه وطعامه ، وكان في أثناء تنقله يحمل كل حاجياته التي يستخدمها على كتفيه ، ولذلك كان ساقاه مقوسة من كثرة التنقل ، والأحمال التي كان يحملها .

وبمرور الوقت استطاع الإنسان القديم استئناس الحيوان وتربيته بعد أن مارس الزراعة بطريقة بسيطة ، فاستخدم بعض الحيوانات في التنقل وحمل حاجياته ، وكان الثور أول الحيوانات التي استخدمها الإنسان القديم في هذا الغرض .

وفكر الإنسان في طريقة سريعة وسهلة للتنقل ، فتوصل إلي صنع الزحافات الخشبية التي يضع عليها حاجياته ، وتجرها الحيوانات من مكان إلي آخر ، واستخدمها المصري القديم في نقل الأحجار اللازمة لبناء الأهرامات والمعابد ، ثم اخترع العجلة منذ حوالي أربعة آلاف سنة قبل الميلاد ،ومنذ حوالي ألفي سنة قبل الميلاد ، استخدم المصريون القدماء عربات ذات عجلات خشبية تجرها الخيول .

ومنذ حوالي ٣٠٠ سنة نجح الإنسان في اختراع الدراجة ، وفي سنة ١٨٩٦م استخدم البخار لتسيير الدراجة ، وفي سنة ١٨٨٥م استخدم البنزين في تسييرها ، وتعددت الاختراعات ، وتحسنت صناعة الدرجات ، وتعددت أنواعها ، وزادت سرعتها ، حتى أصبحت علي ما هي عليه الآن .

في بداية القرن الماضي (القرن التاسع عشر) اخترعت المركبات التي تسير بقوة البخار ، وفي سنة ١٨٨٥م صنعت أول سيارة تعمل بمحرك داخلي وتطورت وتحسنت صناعة السيارات ، وكان اختراع القطار ، وأنشئت الطرق الحديدية ، واستخدمت القضبان ، والقاطرات إما أن تكون بخارية(تسير بقوة البخار)،أو ديزل (تسير بقوة البترول) أو كهربائية (تسير بقوة الكهرباء)،وتطورت وتحسنت القطارات في الوقت الحاضر ، وظهر منها القطارات التي تسير في أنفاق تحت الأرض .

وهناك وسائل النقل المائي (البحري) : فصنع الإنسان القارب ، ثم الزورق من جذوع الأشجار ، ثم توصل إلي معرفة القلاع والمجاديف والشراع ، وبمرور الوقت تمكن الإنسان من صناعة السفن الكبيرة ، وكان المصري القديم أول من صنعها من خشب السنط ، أو من خشب الأرز الذي استورده من فينقيا (لبنان حاليا) وأول أسطول بحري في العالم تم صنعه في عهد الملك(سنفرو) ، وتطورت بعد ذلك صناعة السفن ، فأصبحت تصنع من الحديد والصلب بدلا من الخشب ، وتسير بقوة البخار أو الديزل بدلا من قوة الرياح ، وهناك سفن تسير بالطاقة النووية .

---

[١٠] المرجع السابق ، ص ص ١٩١ ، ١٩٢ .

ومن أنواع السفن الحديثة ناقلات البترول الضخمة ، وعابرات المحيطات ، وسفن نقل البضائع الضخمة ، والسفن الحربية كالمدمرات والغواصات ، وحاملات الطائرات وكذلك فكر الإنسان في الإنسان في النقل الجوي وصنعت أول طائرة ذات محرك في أوائل القرن العشرين ، ثم كانت ظهرت الطائرات ذات المراوح النفاثة ، والحربية المقاتلة ، وطائرات نقل البضائع ، والهليكوبتر والشراعية .

والنقل الجوي وسيلة سريعة ومريحة لنقل الأفراد والبضائع ، وأهم وسيلة للربط بين أجزاء العالم المختلفة ، وفي النصف الثاني من القرن الحالي (القرن العشرين) نجح الإنسان بفكرة وعقله في السفر إلي الفضاء الخارجي المحيط بالكرة الأرضية ، عن طريق إطلاق صواريخ تحمل أ' ' صناعية تدور حول الأرض ، هذه الأقمار يمكنها جمع معلومات قيمة تفيد في كثير من المجالات العلمية والعسكرية .

وللاتصال أهميه كبيرة في حياه الأفراد والجماعات والدول ، عن طريق الاتصال يعرف الناس أخبار العالم ، ويتصلون بعضهم ببعض ، ويصبحون علي علم بكل ما يجري حولهم من أحداث محلية وعالمية ، ومنذ العصور القديمة وحتي الآن تعددت وسائل الاتصال ، ومنها :

١ ـ استخدام النار والطبول : توصل الإنسان القديم إلي اكتشاف النار كما سبق القول ، ومن استخدامها عند الإنسان القديم كوسيلة للاتصال وإرسال الإشارات إلي الآخرين ، عن طريق إشعالها فوق قمم الجبال ، وكذلك استخدام الطبول في إرسال الإشارات ، فأحيانا كان دق الطبول يعني الحرب أو الفرح أو الخطر.

٢ ـ استخدام الأعلام والإشارات الضوئية .

٣ ـ استخدام العدائيين والحمام الزاجل (لحمل الرسائل والأخبار) .

٤ ـ استخدام البريد .

٥ ـ استخدام التلغراف (البرق) .

٦ ـ التليفون .

٧ ـ الراديو .

٨ ـ التليفزيون .

٩ ـ الأقمار الصناعية .

وقد ساعد التطور في وسائل النقل والاتصال علي زيادة السيطرة والتحكم في الموارد وتحقيق أفضل الاستخدامات .

٧ــ الكتابة [١١]: إن الكتابة تعتبر أول خطوة في تقدم الإنسانية ، ففي عصر ما قبل التاريخ ، وهــو عصر طويل يسبق معرفة الإنسان للكتابة ، لم يكن الإنسان يسجل أفكاره وأعماله بعلامات مقروءة، وإنما ترك آثارا صامتة من الأدوات والأسلحة والأواني المختلفة .

وبمعرفة الكتابة يبدأ العصر التاريخي ، حيث استطاع الإنسان القديم تسجيل أفكاره وأعماله، فالكتابة إذن تعتبر في الواقع الحد الفاصل بين عصر ما قبل التاريخ الذي لم تعــرف فيــه الكتابــة ، والعصر التاريخي الذي عرفت فيه الكتابة ، فلولا الكتابة لما استطعنا دراسة تاريخ أجدادنا المصريــين القدماء، وغيرهم من باقي شعوب العالم .

ولقد كان شعب مصر وشعب العراق أول من اهتدى إلي اختراع الكتابة التي اسماها الإغريق في مصر (الخط الهيروغليفي) ، أي النقش المقدس ، كما سميت الكتابة العراقية القديمــة (الكتابــة المسمارية) ، ويمكن القول أن الكتابة عرفت في الوجه البحري لرقي حضارتها وتقدمــها قبــل أن تعرف في الوجه القبلي .

استخدم المصري القديم ما في الطبيعة من إنسان ونبات وحيوان وطير ليعبر عن الحــروف، وهي ما تسمي بالكتابة الهيروغليفية (المقدسة) ، ووصلت إلي حوالي ٥٠٠ إشارة ، وقد استخدمت في النقش علي جدران المعابد والمقابر ، وبذلك يكون المصري القديم قد عبر عن طريق الصور .

ثم توصل المصريون القدماء بعد ذلك إلي أول حروف الهجاء وعددها ٢٤ حرفــا كتبــت بالهيروغليفية ، وكانت تكتب من أعلي إلي أسفل أو من اليمين إلي اليســار ، وبســبب صعوبــة استخدامها في الشئون العامة ، اختزلها المصريين القدماء في نوع بسيط من الخــط الهــيراطيقي ، ثم تطورت الكتابة الهيراطيقية إلي الكتابة الديموطيقية (الشعبية) وانتشر استخدامها في العصر اليوناني.

وبدأت الكتابة عند السومريين (سكان جنوب العراق قديما) بالطريقة التصويرية التي تعــبر عن شئ مادي (كل صورة تعبر عن شئ ، مثلا صورة القدم تعبر عن المشي ، ثم تطــورت الكتابــة عندهم إلي علامات توضع في مجموعات وتكون أشكال ، وكتبوا عباراتهم في بداية عصورهــم دون ترتيب ثابت ، ثم أصبحوا يرتبوها في أنها رأسية يفصل بين كل نمر منها وأخر خط رأسي ، واستمروا يختزلون العلامات حتى أصبحت هيئة كل علامة منها تشبه المســمار ولذلــك سميــت (الكتابــة المسمارية)، واستخدموا أقلاما من المعدن أو من الغاب أو الخشب ذات السن المدبب للكتابة بها علي ألواح من الطين اللين ، ثم تجفف الألواح أو تحرق .

ويعتبر اختراع النظام الأبجدي ونشره أعظم منحة أنعمت بها الحضارة الفينيقية علي البشرية

---

[١١] المرجع السابق ، ص ص ، ١٩٧، ٢٠٩

(سوريا ولبنان حاليا) فهم اقتبسوا إشاراتهم من الهيروغليفية المصرية ، وأضافوا عليها وجعلوا منها أبجدية تتكون من ٢٢ حرفا ، ووصلت إلي بلاد اليونان ، ثم نقل اليونانيون هذه الأبجدية بعد أن أدخلوا عليها التحسينات إلي الرومان ، ومنها تولدت معظم الأبجديات الأوروبية التي نراها في الوقت الحاضر .

وفي مصر تنتشر اللغة العربية التي هي إحدى اللغات السامية التي تنسب إلي (سام بن نوح) وهي ذات تاريخ قديم ، وعندما دخل الإسلام إلي مصر بعد الفتح العربي (٦٤١م) وآمن به أهلها ، تعلموها ، واستخدموها في حياتهم ، بعد أن استخدموا اللغة القبطية .

وبدأت الكتابة بالحفر في الطين أو النقش علي الحجر أو الحفر علي ألواح من الخشب و الشمع أو قطع من الجلد ، ثم صنع المصريون بعد ذلك الورق من سيقان نبات البردي (الذي كان ينمو بكثرة في الدلتا) وكتبوا عليه بالحبر الأسود أو الأحمر بواسطة أقلام من البوص يبرى طرفها علي شكل سن رفيع ، ولقد أخذنا معظم معلوماتنا عن حضارة المصريين من قراطيس البردي التي صنعوها .

أما أول ورق خفيف فقد صنع في الصين ،و ظل الصينيون يحتكرون صناعة الورق حتى القرن الثامن الميلادي ، وبعد الفتح الإسلامي للمناطق القريبة من الصين ، توصل العرب إلي سر صناعة الورق فكان أول مصنع للورق في بغداد ومنها انتقلت صناعة الورق إلي مصر و بذلك يكون العرب قد توصلوا إلي صناعة الورق قبل أن يعرفها الأوربيون بحوالي أربعة قرون .

وهكذا كانت الكتابة همزة وصل جيدة بين الموارد و البيئة ، وظهور العديد من العلوم التي تفسر الظواهر العديدة ، و في الحقيقة نستطيع أن نقرر أن جميع العلوم التي اكتشفها أو ابتكرها الإنسان هي جميعها علوم بيئية و لا يوجد علم واحد غير بيئي ، وعادة تفسر العلوم طبيعة العلاقة بين الموارد و البيئة .

وتخرج من هذا الفصل بأن التكيف و التأقلم بين الإنسان و البيئة جاء بصورة جدية و اضطرارية بالنسبة للإنسان لأنها مسألة حياة أو موت و استطاع الإنسان أن يسيطر و يهيمن علي البيئة وعلي مواردها ، فكانت طوع أمره ، يشكلها كما يشاء وكما يحلوا له ، فهو المستفيد الوحيد منها ، وهو المستغل الوحيد لها .

وهكذا مارس الإنسان الفكر الاقتصادي منذ هبوطه علي سطح الأرض ، فالإنسان البدائي كان يتحرك في مجال بيئته بحثا عن ضرورات الحياة ، من مأكل و ملبس ومسكن ، وهو يتصرف بدافع غريزي لتدبير لقمة العيش ، و ما يستر به جسده ، وما يحميه ضد عوامل الطبيعة ، إنما كان ينصرف بأسلوب اقتصادي ، فهو حينما يبحث عن أيسر الحيوانات صيداً و أشهاها طعما كان يفكر

نمكير مـعـاديا ، وحينما وصل إليه أنسب الألياف ليستر جسمه كان أسلوبه اقتصاديا ، وإذا كان قد اهتدي إلي قطع الأشجار لإعداد كوخ منها ، لتوفر الأخشاب وطريقة قطعها و إمكانية وضعها في شكل مناسب ، كان يتصرف تلقائيا بأسلوب و فكر اقتصادي .

ثانيا ــ العوامل الاجتماعية [12]: يتزايد اهتمام معظم المجتمعات (إن لم تكن جميعها) في العصر الحالي بدراسة الاقتصاد ، خاصة فيما يتعلق بالشق الأول من المشكلة الاقتصادية وهو الموارد الاقتصادية ، حيث أنة بقدر ما يتاح من موارد لمجتمع ما ، يتحدد مستوي رفاهيته الاقتصادية ، ناهيك عن أن غني وفقر المجتمع في الوقت الحاضر يقاس ليس فقط بما في حوزته من موارد ، ولكن أيضا بمقدرته علي استغلالها بكفاءة .

وهناك مجموعة من العوامل المجتمعية التي أجبرت الإنسان والمجتمع التي أجبرت الإنسان والمجتمع علي ضرورة دراسة الاقتصاد وهي :

أ ــ ندرة الموارد وتعدد الحاجات : تواجه كافه المجتمعات مشكلة اقتصادية تتمثل في ندرة المتاح لديها من الموارد ، في الوقت الذي فيه تتعدد حاجات سكانها وتتزايد وتتزاحم بصفة مستمرة ، وتبدو خطورة هذه المشكلة عندما نعرف أن هذه الموارد ، حتي في حاله زيادتها تنمو بمعدل يقل كثيرا عن معدل زيادة السكان وحاجاتهم .

وهذه الحقيقة معروفة منذ القدم ، فقد نبه إليها (مالتس) منذ القرن الثامن عشر حيث قرر ما معناه أنه في الوقت الذي تتخذ فيه الزيادة السكانية شكل المتوالية الهندسية ، فإن الزيادة في الموارد تتخذ شكل المتوالية العددية .

وعلي ذلك فإذا لم تقم هذه المجتمعات بالتصدي لمشكلة ندرة مواردها وقصورها عن تلبية حاجاتها ، فقد يأتي وقت تتدهور فيه القدرة الإنتاجية لبعض هذه الموارد ، بل وقد يكف بعضها عن العطاء .ولذلك فلا مفر أمام هذه المجتمعات من بذل قصارى جهدها في محاولة البحث عن موارد جديدة تستطيع أن تسهم في الارتفاع بمستويات إشباعها أو علي الأقل تحافظ عليها .

ليس هذا فحسب ، وإنما يتعين عليها أولا وقبل كل شئ أن تحاول استخدام المتاح لديها من الموارد بأكثر الطرق كفاءه من الناحية الاقتصادية بمعني وصولها إلي التخصيص الأمثل لمواردها .

ويعني تخصيص الموارد ، عموما ، تلك الطريقة التي يتم بها توزيعها علي استخداماتها البديلة المختلفة بحيث يتحقق في النهاية قدر معين من الإنتاج .

---

[12] المرجع السابق ، ص ص ٢٦ ــ ٣٠

وللمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلي :

ــ د. محمد موسى عثمان ــ الموارد الاقتصادية الطبيعية ، ١٩٩٥ ، ص ص ٩ ــ ٣٢

ــ د. كامل بكري وآخرون ، مقدمة في اقتصاديات الموارد ، دار النهضة العربية ، بيروت ، ١٩٨٨ ، ص ص ١٨ ــ ٢٢

فإذا افترضنا مبدئيا أن هناك نمطا توزيعيا (تخصيصا) معينا للموارد يؤدي إلى تحقيق حجم معين من الإنتاج ، وأمكن مع ذلك إعادة تخصيص نفس هذا القدر من الموارد بطريقة مختلفة تولد عنها قدر أكبر من الإنتاج ، فمعنى هذا أن هذا التخصص المبدئي لم يكن يمثل أفضل طريقة لاستخدام هذه الموارد . ومن هنا يتضح أنه من الممكن تخصيص نفس القدر من الموارد بطرق مختلفة يحقق كل منها حجما مختلفا من الإنتاج . فإذا ما وجد ثمة تخصيص معين يحقق أكبر قدر ممكن من الإنتاج ، فإن أي تخصيص أخر غيره لابد وأن يؤدي إلى انخفاض حجم الإنتاج . ومن ثم يمكن تعريف التخصيص الأمثل للموارد بأنه تلك الطريقة التي يتم بها استخدام الموارد المتاحة بحيث يتولد عن هذا الاستخدام أكبر قدر ممكن من الإنتاج . وبتعبير أكثر دقة ، فإن التخصيص الأمثل للموارد هو ذلك الاستخدام الذي يترتب على أي تغيير فيه انخفاض حجم الإنتاج .

ب ــ التنمية الاقتصادية :

يعيش العالم اليوم عصرا يطلق عليه عصر التنمية الاقتصادية حيث تحاول جميع الدول قاطبة ، المتخلف منها والمتقدم ، أن تقوم بتنمية اقتصادها . وترتبط عملية التنمية ، في الواقع ، بحجم المتاح من الموارد وطريقة استخدامها . حيث أن زيادة المتاح من هذه الموارد وحسن استخدامها يعجل بلا شك بعملية التنمية وتختلف الدول المتقدمة عن المتخلفة من حيث حجم الموارد المتاحة في كل منها وكيفية استخدامها ، الأمر الذي يجعل حجم المشكلة وحدتها يختلف في كل منهما . وذلك في حد ذاته يفرض على الدول المختلفة ضرورة التعرف على مواردها وحصرها والشروع في وضعها في دائرة الاستغلال بطريقة كفء حتى تتمكن من وضع وتنفيذ برامجها التنموية الطموحة التي تساعدها على الأخذ بأسباب التقدم وتسرع بها قدما على طريق الرخاء .

ومن الجدير بالذكر أن هناك عاملا إضافيا يعرقل مسار التنمية الاقتصادية في الدول المختلفة ويضع عبئا إضافيا على استخدامها لمواردها وهو ما يطلق عليه (أثر المحاكاة Demonstration effect) أو (ثورة التوقعات العالية Revolution of high expectations) ويتمثل هذا العامل في أن سكان الدول المختلفة ، نتيجة تقدم وسائل الاتصال والمواصلات ، تتعرف بسرعة واستمرار على كل ما يحدث من أنماط استهلاكية في الدول المتقدمة الغنية وتحاول ــ بصرف النظر عن جدوى ذلك ــ تقليد هذه الأنماط ومحاكاتها .

ويتطلب ذلك ضرورة توفير المزيد من السلع والخدمات المستحدثة التي لم تكن الموارد المتاحة مطالبة أصلا بتوفيرها لو لم يمارس أثر المحاكاة ضغوطه ، وهذا في حد ذاته يزيد من حدة مشاكل الموارد في هذه الدول ويستدعي معالجتها بمزيد من الحكمة والرشاد .

ج ــ حماية الموارد والمحافظة عليها :

يتميز أي مجتمع إنساني بأنه مجتمع حركي وليس ساكنا . وحيث أن الموارد الاقتصادية في أي مجتمع ، كما عرفنا سلفا ، هي أصلا نادرة ومحدودة ، فضلا عن أنها ليست حكرا علي جيل واحد بل هي ملك لكافة الأجيال المتعاقبة ، لذلك يلزم استخدام المتاح منها بطريقة لا تؤدي إلي تبديدها ، بل وتضمن حمايتها وزيادتها كلما أمكن ذلك حتى يستمر عطاؤها من جيل إلي جيل .

وهناك أمثلة كثيرة علي ذلك . ففي بعض المجتمعات التي تتمثل مواردها الطبيعية في غابات وأشجار كثيرا ما تسن الدولة تشريعات تحرم قطع الأشجار في مناطق معينة ولفترات معينة خوفا من تبديد هذه الموارد . وكذلك فإن هناك بعض الدول التي قد تحرم صيد بعض الحيوانات أو الأسماك في سن معينة وفي مناطق معينة ولفصول محددة . وقد تحرم دول أخري أو تحد من استخراج معادن معينة من مناجم معينة في أوقات معينة وكل ذلك هو بهدف المحافظة علي الموارد وضمان عدم استنفاد قدراتها الإنتاجية .

ومن ناحية أخري ، قد تقوم بعض الدول منفردة أو مجتمعة ـــ بالعديد من الإجراءات التي تهدف إلي حماية البيئة من التلوث حفاظا علي مواردها . وقد يتخذ هذا التلوث صورا عديدة مثل تلوث الهواء والماء وحديثا ما يمكن أن نطلق علية التلوث الصوتي . كذلك فقد عقدت مؤتمرات دولية عديدة لحماية البيئة من التلوث منها مؤتمر ستوكهولم Environment conference of human الذي عقد في يونيو ١٩٧٢ وكان غرضه الرئيسي جذب الانتباه إلي المخاطر المتولدة عن التلوث .

د ـــ آثار الحروب :

تمثل الحروب سواء كانت دوافعها هي الحصول علي الأرض مباشرة (الحروب العربية الإسرائيلية) أو من أجل السيطرة علي الموارد (الحروب الاستعمارية) عبئا علي الموارد الاقتصادية المتاحة البشرية منها وغير البشرية .

فبالنسبة للموارد البشرية ، يتمثل هذا العبء في فقدان كامل لجزء من القوي البشرية متمثلا في شهداء الحرب أو في ظهور قوي عاملة غير منتجة مثل مشوهي الحرب الذين يتعين علي المجتمع أن يضمن لهم حياه كريمة نظير ما قدموه له من خدمات .

وبالنسبة للموارد غير البشرية ، تؤدي الحرب إلي استخدام جزء منها في الإنتاج الحربي مما يعني تحول هذه الموارد بعيدا عن الإنتاج المدني ، بالإضافة إلي تخصيص جزء من الإنتاج المدني وتوجيهه لخدمة مطالب القوات المسلحة . وهذا يعني انخفاضا في مستوي الرفاهة الاقتصادية للمجتمع متمثلا في انخفاض حجم السلع المدنية الذي كان يمكن أن يتحقق لو أن هذا الجزء من الموارد لم يخصص لخدمة الأغراض العسكرية . بالإضافة إلي ذلك ، فللحرب أثر مباشر يتمثل في

الدمار الذي يلحق بالكثير من المنشآت القائمة وتوقف بعض أوجه النشاط الاقتصادي كليا أو جزئيا وهي أمور تمثل بلا شك ضياعا لجزء كبير من موارد المجتمع واستنزاف لها .

وبسبب توقف ، أو التهديد بتوقف ، طرق المواصلات نتيجة الحروب فقد تضطر بعض الدول إلي استغلال جزء من مواردها استغلالا غير اقتصادي ، وذلك بتوجيهها إلي إنتاج سلع لم تكن لتنتجها في الظروف العادية . مثال ذلك ما فعلته إنجلترا خلال فترة الحربين العالمتين ، حيث اقتضتها ظروف الحرب إلي التوسع في الإنتاج الزراعي فاستغلت أرض لم تكن مهيأة للاستغلال الزراعي من قبل .

ه ـ التكتلات الاقتصادية والسياسية المختلفة في العالم [13]:

لقد أدي سوء توزيع الموارد بين دول العالم إلي تسابق بعض الدول الكبرى في محاولة لفرض سيطرتها علي المصادر الأولية في بعض الدول الأخرى ، الأمر الذي أدي إلي انقسام العالم إلي كتل وأحلاف يسعى كل منها إلي تحقيق اكتفاء ذاتي فيما بينها .

ودراسة الموارد الاقتصادية للعالم تعاون في فهم التكتلات الاقتصادية والسياسية المختلفة في العالم كمنظمات السوق الأوروبية المشتركة والسوق المشتركة لدول أمريكا اللاتينية ومنظمة الكوميكون (الدول الاشتراكية) والسوق العربية المشتركة وغيرها ، فبواسطتها يمكن تقييم تلك التكتلات والأحلاف .فهي تقدم معيارا هاما من معايير تقدير قيمة الدول أو الأحلاف سياسيا حيث تستند كل من هذه التكتلات إلي بناء اقتصادي معين واعتبارات اقتصادية خاصة ، ومن ثم يكون في دراسة الموارد الاقتصادية ما وضح الكثير عن حقيقة هذه التكتلات وقوتها التفاوضية العالمية ، وجعل الفكر الاقتصادي يسود هذه التكتلات علي البعد الاقتصادي والسياسي والاجتماعي لتحقيق المصالح الخاصة .

و ـ تقييم خريطة العالم الاقتصادية :

تهدف دراسة الموارد الاقتصادية إلي التعرف علي الصورة العامة للبناء الاقتصادى في العالم . فدراسة التوزيع العالمي لموارد الثروة الزراعية والتعدينية والنباتية والمائية والصناعية يمكن أن تلقي المزيد من الضوء على الصورة الاقتصادية للعالم .

فعلى سبيل المثال ، نجد أن دراسة توزيع مناطق إنتاج الحبوب والخضر واللحوم والمنبهات في جهات العالم المختلفة ، تساعد على رسم صورة التوزيع الغذائي في العالم . كما أن دراسة توزيع الموارد المعدنية مثل البترول والفحم والحديد تساعد على تحديد المناطق التي تملك أو التي تحتاج إلي كل عنصر من العناصر التعدينية المختلفة ، وبقدر ما تملك تلك المنطقة من موارد الثروة المختلفة

[13] د. فرج عزت ، د. أيهاب نديم ، الموارد الاقتصادية ١٩٦٤ ، ص ص ١٧ ، ١٨

بقدر ما تكون مؤهلاتها لأن تحتل مركزا مرموقا . بالإضافة إلي ذلك ، فان دراسة توزيع المــوارد النباتية الطبيعية واستغلالها في أقطار العالم المختلفة ، يمكن أن تحدد الأقطار المتحة للخشب في العالم أو الصوف أو اللحوم والمنتجات الحيوانية المختلفة . كما أن دراسة توزيع الموارد المائية في صورها المتعددة ، يمكن أن تساعد على معرفة توزيع الثروة السمكية في العالم أو توزيع الطاقة المائيـــة الـــتي تستغل في توليد الكهرباء أو إنتاج الأملاح المعدنية المختلفة . فضلا عن ذلك ، فان دراسة النشاط التجاري وأسواق العالم الكبرى ، يمكن أن تساعد في معرفة حجم التجارة في العـــالم وفى أقطـــاره المختلفة وميزانها التجاري وعناصر التجارة المختلفة ممثلة في تجارة الصـــادر والـــوارد ، أو التوزيـــع الجغرافي للتجارة في مناطق التصدير والاستيراد.

أضف إلي ذلك أن دراسة النشاط الصناعي والتقدم التكنولوجـــي ، قـــد أدى إلي تغـــير في سلوكيات وأفكار الأفراد والمجتمعات ، وتغير مفهوم القوة والضعف ، والفقر والغنى ، وظهور الكثير من الأفكار الاقتصادية في صورة قوانين لترجمة عمليات رسم الخريطة ،حتى تم تقسيم العالم من هذا المنظور ؛ إلي دول صناعية متقدمة ، ودول آخذه في النمو ، ودول متخلفة ....الخ .

ر — تجارب الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي : تتعرض معظم النظم الاقتصادية داخل المجتمعـــات لتقلبات زمنية تختلف حدتها وآثارها من وقت إلي أخر ومن مجتمع إلي أخر ، سواء علـــي المـــدى القصير أو الطويل .

وتسوء الأحوال العامة في فترة الكساد ، مما يدعو السلطات إلي التدخل بغية الإصلاح وتهيئة البيئة الاقتصادية للتحسن والانتعاش ، وهذا يتطلب أهمية دراية المجتمع بالاقتصاد ، والموارد الاقتصادية والإمكانيات المختلفة .

ولعل من أحسن الأمثلة علي ذلك ما قام به فرانكلين روزفلت رئيس الولايـــات المتحـــدة (١٩٣٢-١٩٤٥) من تهذيب مجرى نهر التنســـي Tennessee Valley والاســـتفادة مـــن المـــوارد الاقتصادية التي كانت إما عديمة الغلة أو تسبب الكثير من الأضرار ، فاستغلت أراضـــي جديـــدة في الزراعة والرعي ، واستخدمت القوى المائية في توليد الكهرباء للاستهلاك المحلى والصناعي ، وأقيمت صناعات جديدة ومناطق سياحية ، وعموما فان الإصلاح أدى إلي توظيف عدد كبير مـــن الأفـــراد وإلى زيادة واضحة في الدخل والأنفاق [١٤].

كذلك الإصلاح الاقتصادى والاجتماعي في ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية أدى إلى نهضة

(١٤) د.محمد عبد العزيز عجمية ، الموارد الاقتصادية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، ١٩٧٤ ،ص ١٦

مجتمعية كبرى ، كما أدت تجربة الإصلاح الاقتصادى والاجتماعي في اليابان ، أن تصبح اليابان أعظم قوة اقتصادية يستهل بها القرن الحادي والعشرين ، محققة ما يعرف بالمعجزة الاقتصادية الصفراء [15] .

ونتيجة لكثرة وتفاقم المشكلة الاقتصادية في كل المجتمعات نشأت ضرورة الحاجة إلى دراسة الاقتصاد ، وتحقيق الكثير من التجارب في الإصلاح الاقتصادى والاجتماعي ، ومن أهم تجارب الدول النامية [16] :

١ – تجارب دول أمريكا اللاتينية ، التي بدأت في وسط الأربعينات من هذا القرن حيث ظهرت أربعة مجموعات من السياسات التي أخذت بها هذه الدول :

المجموعة الأولى : التركيز علي تقليل عبء الديون لتحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادى .

المجموعة الثانية : تخفيض التعريفة الجمركية لتحرير التجارة الخارجية .

المجموعة الثالثة : الخصخصة .

المجموعة الرابعة : السياسة الاجتماعية .

ونجحت هذه السياسات ، إذ شاهدت هذه الدول تحسنا سريعا في إنتاجيتها وزيادة ملموسة في صادراتها ، مما أدى إلى نمو اقتصادي كبير عامي ١٩٩٢ ، ١٩٩٣ وبالرغم من هذا التقدم الواضح ، فلا تزال مسيرة الإصلاح في سعيها إلى الأفضل ، ولا تزال هناك أيضا بعض المشاكل الصعبة والتحديات الهامة أمام معظم حكومات المنطقة .

٢ –تجارب النمور الآسيوية (كوريا الجنوبية ، تايوان ، هونج كونج ، تايلاند ، ماليزيا ، سنغافورة ،وإندونيسيا) حيث أثبتت تجربة هذه الدول ، أهمية السياسات الاقتصادية السليمة ،وكذلك وضع أسس إدارتها بنجاح .

٣ –التجارب المصرية : إن الإصلاح الاقتصادى والاجتماعي في مصر دعا إلى إقامة مشروع السد العالي في الستينات من هذا القرن ، وغيره من المشروعات الكبرى الذي تترتب عليها توسعا في استغلال الموارد الاقتصادية .

كما بدأت مصر منذ أوائل السبعينات بتجربة عظيمة للإصلاح ، واستمرت بشكل متقطع حتى الثمانينات ، ولكنها لم توفق في تحقيق الإصلاح المنشود ، ثم بدأت منذ ١٩٨٦ ، مرحلة جديدة في مسيرة الإصلاح بشكل جدي ، وتجلت الصورة بوضوح عام ١٩٩٧ بمشروع توشكي للتوسع في استغلال المزيد من الموارد الاقتصادية .

---

[15] د. محمد موسى عثمان ، النظام الاقتصادى في اليابان ومصر (دراسة مقارنة) سلسلة إصدارات مجلة النهضة الإدارية ، العدد (٧) ، ١٩٩٧ ، ص ٥٣ .

[16] د . فرج عزت ، د. محمد عبد الصبور ، التنمية الاقتصادية ، ١٩٩٥ ، ص ٢٤٩ – ٢٨٦ .

نخرج من كل هذا بأن هناك عوامل أجبرت الإنسان وكذلك أجبرت المجتمعات على دراسة الاقتصاد ، وذلك لتحقيق المصالح الخاصة ، بما أدي إلي أن يصبح علم الاقتصاد ، بحق هو العلم الأم في العقد الأخير من القرن العشرين ، والتحدي الحقيقي الذي يواجه القرن الحادي والعشرين ، آلا وهو هيمنة علم الاقتصاد علي الفكر والسلوك البشري ، وكذلك فكر وسلوك المجتمعات ، حتى أن العلاقات البيئية ستصبح بالدرجة الأولي علاقات اقتصادية .

اتجاهات الفكر الاقتصادى الحديث

إن دول العالم الصناعى المتقدم تـج اقتصادياتها منذ عقدين حتى الآن ومن وقت لآخر فى مأزق تتعامل فيه مع قوى وظواهر اقتصادية يمكن أن تكون غيرموقعة ولا تستطيع التحكم فيها. وفى ذات الوقت نجد أن هذه الدول تلجأ إلى السياسات الاقتصادية التى تعتمد على النظريات الاقتصادية التقليدية التى تشتمل على خفض الانفاق العام، الحد من نمو الائتمان، أو خليط من الأسلوبين، ولكن اثبتت الأحداث أن استخدام هذه الأدوات الا‍ ‍ادية لا تستطيع تخفيف هذه الاتجاهات التضخمية إلا من خلال زيادة التكلفة الاجتماعية لارتفاع معدلات البطالة وخفض معدلات نمو الدخل القومى.

ومنذ بداية هذه الفترة فى أوائل السبعينات تم تغيير الفكر الاقتصادى الذى يضع التضخم والركود على طرفى نقيض. فالتخضم يمكن أن يكون دليلاً على زيادة كبيرة فـ الطلب، والركود هو دلالة على انخفاض معدل الطلب الفعال عن المستوى اللازم لتحقيق مستوى دخل العمالة الكامل، ولكن فى الفترة سالفة الذكر ظهر كل من الركود والتضخم فى آن واحد، أى اقترنت الظاهرتين المتناقضتين فى الحياة الاقتصادية لتكون ظاهرة جديدة أو مرض اقتصادى جديد يطلق عليه فى الادب الاقتصادى الركود التضخمى".

ومع ظهور هذا المرض الاقتصادى الجديد نجد السياسة الاقتصادية العامة أو التى يطلق عليها "أدوات الاقتصاد السياسى" فى موقف صعب وحرج فى التعامل المؤثر والفعال مع جيل جديد من الأمراض الاقتصادية.

فالفكر الإقتصادى ما زال فى تفاعل ونقاش ينتظر أن يحسم الاقتصاديين الموقف بامداد السياسة الاقتصادية بأدوات سليمة ومؤثرة للتغلب على هذه الظاهرة.

إن السياسة الاقتصادية التى اتبعتها الدول المتقدمة ذات اقتصاديات السوق بعكس ما يعتقد به بعض الاقتصاديين قد اعتمدت إلى حد كبير على الفكر الكلاسيكى الحديث الذى يعتمد على الأدوات الاقتصادية التى استخدمت قبل ظهور الفكر الكينزى، هذا يعنى أن السياسة الاقتصادية ارتكزت على اسس التصحيح الذاتى أو التلقائى لقوى السوق الأمر الذى اعترض عليه كينز وحاول إيضاح متغيرات أخرى تتحكم فى مستوى دخل العمالة الكاملة وهو الطلب الفعال وليس قوى السوق ومرونة الأسعار كما يعتقد الكلاسيك.

وقد يتضح مما سبق أن بعض مفاهيم الفكر الكلاسيكى والكلاسيكى الحديث قد سيطرت على أفكار كثيرة من الاقتصاديين بدون اختبار للفروض الأساسية أو لديناميةِ النظرية فى الوقاع العملى، وذلك بخلاف ما تم عمله فى مجال العلوم الطبيعية قبل وضع نموذج معين.

وهذا يمكن أن يكون مخالفاً لما يعتقده كثير من المهتمين بالشئون الاقتصادية بأن السياسات الحكومية فى دول اقتصاديات السوق بعد الحرب العالمية الثانية اعتمدت على الفكر الكينزى وليس على مرونة الأسعار وقوى السوق فقط، ولقد ساد هذا الاعتقاد بسبب الخلط الذى حدث بين الفكر الكينزى وقواعد الفكر الكلاسيكى الحديث فى الأوساط الأكاديميـة فى المدارس الاقتصادية فى دول اقتصاديات السوق.

إن اتجاه الاقتصاد القومى إلى مستوى أقل من دخل العمالة الكاملة يمكن قبوله لبعض الوقت، ولكن اثبتت الأحداث أن الوقت اللازم لوصول الاقتاصد القومى إلى مستوى دخل العمالة الكاملة قد يأخذ وقتاً قد يطول بسبب التشوهات التى يمكن أن تحدث فى السوق نتيجة ضغوط النقابات المختلفة والآثار الناتجة عن الاحتكارات.

فى هذه الحالة قد يوصى خبراء الاقتصاد أن تتدخل الحكومات لتصحيح الوضع والأسراع بتحقيق دخل العمالة الكاملة وذلك باستخدام أدوات السياسة المالية والنقدية.

ولكن برغم هذه التوصيات واستخدام هذه الأدوات الاقتصادية يظل الفكر السائد معتمداً بالدرجة الأولى على أفكار ما قبل كينز فحرية العرض والطلب وتحديد الأسعار فى نموذج السوق الحر وفى ضوء شروط المنافسة يعتبر ويظل المنظم الرئيسى لتشغيل اقتصاديات السوق ذات المستوى التكنولوجى والتنظيمى الحديث فى العالم الغربى الذى يعتمد على مؤسسات السوق.

وتأسيساً على ما سبق يمكن القول أن الفكر الكلاسيكى والكلاسيكى الحديث سيطر على المدارس الاقتصادية فى دول اقتصاديات السوق وانعكس ذلك بطبيع الحال على السياسة الاقتصادية فى هذه الدول والاستثناء هو السماح من وقت لآخر باستخدام الأدوات الاقتصادية التى اقترحها الفكر الكينزى لتصحيح مسار الاقتصاد القومى.

ونحن نؤيد آراء بعض الاقتصاديين الذين يعتقدون بأنه فى حالة تناول المتغيرات الاقتصادية مثل العمالة، الدخل القومى، الموارد الطبيعية، الأسعار والنقود، التجارة الخارجية وبعض المتغيرات الاقتصادية الكلية فإن النظرية الكلاسيكية الحديثة تفشل فى إيجاد ايضاحات مقنعة للديناميية والتفاعل الذى يحدث فى الاقتصاد القومى.

وقد يرجع القصور فى امكانيات هذه النظرية بسبب أن الفروض التى بنيت عليها تخالف إلى حد كبير ما هو معروف وموجود فى عالم الواقع وفى ظل المؤسسات الاقتصادية المعاصرة، كذلك فإن عجز هذه النظرية عن تفسير الواقع واعطاء أدوات فعالة للسياسة الاقتصادية يمكن أن يكون بسبب إنها لم تأخذ فى الاعتبار الظواهر الاقتصادية التاريخية وما يمكن أن ينتج عنها من تغيير فى الفكر واستخدام الأدوات المناسبة لتحقيق التوازن الاقتصادى عند مستوى دخل العمالة الكاملة.

كما يمكن أن يكون هذا العجز فى بعض الأحوال لأن منطق هذه النظرية من الأساس محل تساؤل.

ولا نسعى من هذه المناقشة إلى تفسير سبب سيطرة الفكر الكلاسيكى الحديث على أفكار الأكاديميين الاقتصاديين فى دول اقتصاديات السوق ولكن الذى نهدف إليه هو أبعد من هذا وهو دراسة نموذج بديل لما هو متاح فى الفكر الكينزى والكلاسيكى الحديث أو ما يمكن أن يطلق عليه الفكر الاقتصادى بعد كينز Post Keynesian.

وبداية يمكن القول أن النظرية الاقتصادية بعد كينز ما زالت فى مرحلة التكوين Formative Stage وبرغم أن الخطوط العامة العريضة للنظرية الاقتصادية بعد كينز يمكن تحديدها إلا أن كثيراً من التفاصيل والعلاقات بين المتغيرات الاقتصادية ما زال فى مرحلة البحث والدراسة.

ولهذا فإننا إذا حاولنا إضافة بعض التحليل إلى هذه الأفكار الحديثة التى لم تأخذ صورتها النهاية فى شكل نظريةمتكاملة يمكن أن تكون افكاراً قابلة للنقاش وليست حلولاً أو علاجاً نهائياً للمشاكل الاقتصادية طويلة الأجل.

إن الهدف الأولى أو المبدئى للفكر الاقتصادى الحديث هو محاولة تحرير أسس علم الاقتصاد من القواعد التقليدية للفكر الكلاسيكى والكلاسيكى الحديث، إن هذه المحاولة لتحرير الفكر الاقتصادى من مبادئ الفكر التقليدى يتيح أفاقاً واسعة لتطوير علم الاقتصاد واختباره لقيادة السياسة الاقتصادية فى ظل مؤسسات السوق الموجودة فى الواقع العملى، هذا الاتجاه بالتأكيد يقوى ويدعم علم الاقتصاد ويعطى خطوطاً عريضة لنماذج مرنة غير مغلقة تساهم فى تشجيع البحوث الاقتصادية. ولكن لا يمكن كما أوضحنا أن نتوقع أن تعطى للسياسيين حلولاً نهائية ناجحة للمشاكل الاقتصادية المعقدة، ذلك أن التغلب على هذه المشاكل التى تواجه علم الاقتصاد كقواعد أساسية وكذلك كأدوات السياسة الاقتصادية أكثر تعقيداً مما كان متوقعاً فى ذهن الباحثين الاقتصاديين.

ولكن الفكر الاقتصادى الحديث (أو ما يطلق عليه النظرية الاقتصادية بعد كينز) تمكن من مواجهة المشاكل الاقتصادية مباشرة وبأسلوب مرن بدلاً

من محاولة التخفى وراء فروض مجردة كما هو واضح من النظريات الاقتصادية التقليدية، وقبل أن نتناول الاتجاهات الحديثة فى النظرية الاقتصادية يجب القاء الضوءعلى منهج النظم الذى تولد عن تطور علم النظم وهو أمر لا غنى عنه لتفهم الفكر الاقتصادى الحديث وقواعد السياسة الاقتصادية.

منهج النظم:

ولا شك أن أحد العناصر الأساسية للتغير فى طبيعة التحليل ولافكر الاقتصادى بعد كينز هو استخدام منهج النظم.

إن الاقتصاد كأحد العلوم الاجتماعية هو حصيلة النمو فى هذا العلم خلال القرن الثامن عشر، ومنذ هذا التاريخ فإن هذا العلم يعتمد على افتراض أن النتائج يمكن تمييزها عن المسببات أو المؤثرات ولكن مع تطور العلوم الاقتصادية وتطور علم النظم السيبرناتيقا Cybernetic امكن جمع عناصر النظم فى:

- الهدف المحقق من النشاط - العمليات المتراكمة للنشاط - تفاعل عناصر ومكونات النظام العام فى منهج متكامل موحد. ومن ثم أصبح منهج النظم من أهم المداخل لدراسة العلوم الاجتماعية.

ولم يعد علم الاقتصاد حسب منهج النظم يهتم بدراسة كيفية تخصيص الموارد النادرة لإشباع الحاجات المتعددة، ولكن أصبح وبالدرجة الأولى يهتم بموضوع كيفية انتقال النظام بكل مكوناته ومؤسساته التى تحقق رغبات افراد المجتمع من وضع إلى وضع آخر وكيف ينمو الناتج وتوزيع الفائض الاقتصادى خلال الزمن، وأيضاً نجد أن عملية التوسع ليس لها حدود معينة يمكن إدراكها وأن التغيير والتوسع يمكن أن يغير طبيعة النظام بأبعاد غير متوقعة، ولهذا لا يمكن استنتاج الوضع النهائى لأن التحليل لابد أن يدخل فى الاعتبار التغيرات التاريخية وفى ذات الوقت يجب تحليل وتحديد ديناميكية النظام بأسلوب دقيق.

وحينما ننظر إلى النظام الاقتصادى على أنه مكون من عدة انظمة اجتماعية واقتصادية تكون العناصر والخلايا الأساسية للنظام وكل له خصائصه وديناميته فإن هذا يمهد إلى عمل تشابك بين عناصر النظام يساعد على مواجهة المشاكل الاجتماعية والاقتصادية والتغلب عليها، ويجب أن ينظر إلى تفاعل عناصر النظام فى اتجاهين، وعلى سبيل المثال العلاقة بين قطاع الأعمال والقطاع العائلى أو القطاع المالى والقطاعات الأخرى من حيث المدخلات والمخرجات والآثار المرتجعة أى أن العلاقات يجب أن ينظر إليها كعلاقات دائرية.

يتضح مما سبق أن النظام الاجتماعى والاقتصادى يشتمل على مكونات أو عناصر تعمل خلال علاقات متشابكة ومتداخلة كمدخلات ومخرجات وآثار مرتجعة ويعمل النظام بمجمله بدينامية حيث ينتقل من وضع إلى آخر ومن سمتوى إلى آخر مقترنا بظواهر تاريخية تؤثر فى النظام وكذلك تغير فى المؤسسات الموجودة، لذلك فإن إدراك عناصر النظام ونمط تفاعلاته وآثاره المرتجعة يمكن من مواجهة المشاكل الاجتماعية والاقتصادية وإيجاد حلول سليمة.

كل هذه الأبعاد يجب أن تؤخذ فى الاعتبار ويجب أيضاً أن تتطور النظرية الاقتصادية للتفاعل مع هذا الاتجاه الجديد وتقديم ايضاحات للظروف والمسببات والآثار التى تتحقق فى النظام، لذلك فإن الأمر يحتاج إلى عمل نموذج محاكاه لعناصر ومكونات النظام ودينامية النظام من حيث التقلبات قصيرة الأجل والتوسعات والنمو طويل الأجل، التضخم، العمالة، ميزان المدفوعات، العدالة الاجتماعية حتى يمكن اعداد الأدوات اللازمة لتحقيق أهداف النظام العام الاجتماعى والاقتصادى، وهذه الأدوات تعمل على علاج هذه المشاكل على اساس الهيكلالموجود أو من خلال أحداث تغييرات هيكلية تحقق الأهداف المطلوبة.

أهمية تجربة النظريات:

إن المشكلة الأساسية التى تواجهها النظرية الاقتصادية وتطورها هو عدم إمكان تجربة استخدام وتطبيق هذه النظريات فى الواقع العملى، وهذا ما تتميز به العلوم الطبيعية ويصعب تطبيقه إلى حد كبير فى علم الاقتصاد كأحد العلوم الاجتماعية.

إن تجربة النظرية الاقتصادية أمر غاية فى التعقيد ويمكن أن تتعرض لبعض الأخطاء فى التطبيق حيث أن الواقع ملىء بالمتغيرات الاجتماعية والمؤسسية والأحداث التاريخية، ولا يمكن أن تصبح النظرية مقبولة عملياً إلا بعد تجربتها فى السياسة العامة وتحقيقها النتائج المرجوة.

وبناء على هذا نجد أن النظرية الكينزية قد اثبتت صلاحيتها لمواجهة الأحداث والظواهر التاريخية الاقتصادية وتمكنت من التغلب على مشكلة البطالة فى حين نجد أن تطبيق النظرية الكلاسيكية الحديثة أظهر عدم صلاحيتها وقصورها فى تحقيق مستوى دخل العمالة الكاملة.

والآن نجد أن النظرية الاقتصادية بعد كينز تتعرض الآن لنفسالاختبار وسوف يتضح عما إذا كانت هذه النظرية الوليدة تستطيع أن تواجه مشاكل البطالة والتضخم وظاهرة الركود التضخمى، وعجز موازين المدفوعات فى الدول التى تتميز باقتصاديات السوق.

بعد أن وصل الفكر الاقتصادى إلى مرحلة تركت فيها الآراء الكلاسيكية تدريجاً إلى النموذج الجديد "نموذج ما عد كينز" الذى يعتمد بالدرجة الأولى على منهج النظم، فإن طبيعة قواعد النظرية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية تواجه تغييرات هامة من خلال ثلاثة اتجاهات.

١- التغير فى الدخل:

١/١ تأثير الاحلال بين عناصر الإنتاج وتأثير الزيادة فى الدخل:

إن أهم الاتجاهات التى يمكن أن تكون فى مقدمة التغيرات فى الفكر الاقتصادى هو أن الاهتمام قد تحول من التأثيرات والنتائج التى تتولد عن عنصر الاحلال إلى تحليل الآثار المرتبة عن التغير فى الدخل.

إن الفكر الأساسى للنموذجالكلاسيكى الحديث لا يتعدى نموذج يشتمل على الاحلال والآثار المترتبة عليه، وحسب منطق هذا النموذج فإن الطلب على سلعة معينة يمكن أن يتحقق على حساب الطلب على سلعة أخرى وذلك بسبب انخفاض الأسعار النسبية للسلعة الأولى، وبالمثل فإن استخدام أحد عناصر المدخلات وليكن رأس المال مثلاً يمكن أن يزداد على حساب خفض استخدام عنصر آخر من عناصر المدخلات وليكن العمل مثلاً وذلك أيضاً بسبب انخفاض الأسعار النسبية للسلع الرأسمالية فى مقابل أسعار عنصر العمل.

هذا المنطق قد تم التحرر منه واستبعد بسبب افتراض تحقق زيادة عامة فى الطلب على كل أنواع السلع وعلى كل عناصر مدخلات عوامل الإنتاج وإن كان بنسب مختلفة وذلك نتيجة للآثار الناتجة من النمو الاقتصادى وأثاره على زيادة معدلات نمو الدخل وارتفاع مستوى الطلب وتنوعه.

لذلك فإن الاعتماد على القواعد الاقتصادية للفكر الكلاسيكى الحديث لا يمكن من إيجاد ايضاحات مقنعة لدينامية النمو الاقتصادى.

وجدير بالذكر أن بعض التحليلات الاقصتادية التى تعتمد على الفكر الكلاسيكى الحديث تسمح بوجود بعض الآثار الناتجة من نمو الدخل ولكن يظل المنطلق الأساسى للنظرية التقليدية معتمداً على أثر التغير فى السعار النسبية على عملية الاحلال والتحول من وضع توازنى ثابت إلى وضع توازنى آخر. وبالتالى فإن عملية الاحلال هو المؤثر الأساسى والقوى المحركة للتغير فى النموذج.

وبناء عليه يمكن القول أن الفكر الاقتصادى فى النظرية الحديثة يطوق الفروض الأساسية للفكر الكلاسيكى الحديث ويستبعدها تدريجياً لإعطاء

المجال للمُتغيرات المتعلقة بالنمو الاقتصادى والتغير فى الدخل والتغيرات الدورية. ولقد كان كينز أول من اجتذب الأنظار إلى هذا الموضوع، حيث توصل الفكر الكينزى بطرق مختلفة إلى نفس النتيجة وهى أن مستوى وهيكل الاستثمارات مقترناً بالتغير فى الدخل المشتق من هذه الاستثمارات المنفذة هو العامل الحاسم وليست التغيرات فى الأسعار النسبية.

ولا ريب أن التركيز على آثار الزيادة فى الدخل يمكن أن يترتب عنه بعض الصعوبات ذلك أنه لا يمكن الحصول على حلول نهائية دقيقة، بالاضافة إلى أن النتائج تصبح غير نهائية وقابلة للتغير فى حين الاعتماد على عامل الاحلال والتغير فى الأسعار يمكن أن نصل إلى وضع توازنى ثابت ولكن بصفةمؤقتة يمكنالتوصل إليها ببعض المعادلات الرياضية التى توضح الوضع التوازنى الجديد أو بتحليل جزئى وذلك بتحليل دوال العرض والطلب وتحديد سعر التوازن. ولا شك أنه بإدخال عنصر الزيادة فى الدخل والتحليل الحديث فإن النموذج لن يصل إلى وضع توازنى نهائى.

إن تغيير الاستثمار وما يترتب عليه من الزيادة فى الدخل سوف يؤدى إلى أن يصبح هذا المتغير المؤثر على المتغيرات المتتالية فى الاقتصادالقومى بدون نهاية توازنية ثابتة، وبالتالى لا يمكن توقع نهاية مستقرة ولكن استمرار التفاعل للأجزاء المختلفة للاقتصاد القومى.

۲/۱ سياسة الدخل:

أصبحت أغلب البحوث والدراسات الاقتصادية المتعلقة بالنظرية الاقتصادية بعد كينز تتم فى إطار عقيدة جماعية توجه فكر الباحثين والخبراء فى معظم المدارس الاقتصادية فى الدول ذات اقتصاديات السوق مؤداها أن السياسة الاقتصادية المتبعة لا يمكن أن تكبح الضغوط التضخمية فى الاقتصاد القومى وتعالج مشكلة البطالة إلا على حساب خفض مستويات الناتج وزيادة

معدلات البطالة. لذلك فإن أدوات السياسة الاقتصادية لابد أن تقترن بسياسات تغيير الدخل.

ولكن استخدام سياسات تغيير الدخل لا يقلل من الانتقادات التى تزال موجهة لاستخدام الأدوات التقليدية للسياسة الاقتصادية حتى وإن كانت مطعمه أو مقترنة بسياسات تغيير الدخل، لأن السياسة الاقتصادية التقليدية المتبعة فى هذه الدول المقترنة بالتغيير فى مستوى الدخل لم تحقق الأهداف المرجوة حتى الآن.

إن استخدام سياسات تغيير الدخل لا تمثل المدخل الأول للسياسة العامة للتغلب علىمشكلة التضخم والبطالة ولكن تستخدم فى مرحال متقدمة للتغلب على هذه الأمراض الاقتصادية، ويتطلب لتفنيذها اعداد مسبق بأدوات أخرى.

يتضح مما سبق أن النظرية الاقتصادية بعد كينز تتعامل مع الظواهر والأمراض الاقتصادية على طريقة المراحل لكى تستطيع أن تتمكن من حصار المشكلة ثم القضاء عليها ولكن فى ذات الوقت لا تعطى هذه النظرية حلول جذرية سريعة فالأمر يتطلب وقت وحذر فى استخدام الأدوات الاقتصادية وفهم ومعرفة المراحل وتداخلها بصورة مقنعة. مع الاقتناع بأن سياسة التغير فى الدخل لازمة ويجب أن تقترن بالأدوات الاقتصادية الأخرى للتغلب على التضخم ولكن يجب تحدي مرحلة استخدام هذه السياسة.

إن سياسة التغيير فى الدخل لا تعنى الحد من الأجور أو عوائد عنصر العمل بصفة عامة ولكن معناها أوسع من ذلك وأبعد مدى. فسياسة تغيير الدخل تشتمل علىمجموعة من الأدوات الاقتصادية تستخدم لتحديد الزيادة غير التضخمية لكل أنواع الدخول المختلفة التى تصب فى القطاع العائلى مثل الأجور والمهايا، والايجارات وعوائد التملك وتوزيعات الأرباح من قطاع الأعمال إلى القطاع العائلى. كل هذه الأنواع من الدخول يجب أن توزع بمعدلات غير تضخمية وذلك آخذين فى الاعتبار الرقم القياسى للأسعار ومن ثم محاولة موازنة الدخول الحقيقية مع العرض أوالناتج الحقيقى.

يحاول بعض الباحثين فى مجال الأدوات الاقتصادية لتغيير الدخل إدخال عنصر الأرباح فى مجال الأدوات الاقتصادية المختلفة المستخدمة فى عملية تغيير الدخل، ولكن هؤلاء الباحثين يتجاهلون الاختلاف بين الأرباح المتقطعة فى صورة احتياطيات لزيادة الاستثمار والطاقة الانتاجية، والأرباح الموزعة فى صورة دخل شخصى لحملة الأسهم، أن النوع الثانى أى الأرباح الموزعة فقط هى أحد مصادر الدخل الى تدخل فى نطاق الأدوات المستخدمة فى تغيير الدخل.

ومما لا شك فيه أن الدول الديمقراطية تستخدم سياسات تغيير الدخل ولكن استخدامها لا يتم بسهولة وحيث يجب أن تكون مقبولة من كل الأطراف المعنية التى تتأثر هذه السياسة وبحيث لا تؤثر على مستوى الرفاهية والتقدم الاقتصادى وزيادة الإنتاجية فى الاقتصاد القومى. وإيجاد سياسة مقبولة لتوزيع الفائض الاقتصادى، وفى المقابل نجد أن السياسة الاقتصادية للنظرية الكلاسيكية الحديثة قد اثبتت أن لها أثر محدود فى هذا المجال أى فى التغلب على الضغوط التضخمية بسبب أنها تركز فقط على الإنتاجية الحدية لبعض عناصر المدخلات غير القابلة للقياس مثل رأس المال مما أدى إلى أنها أصبحت لا تعبر عن فلسفة توزيع الفائض الاقتصادى. لذلك يجب أن تستخدم سياسة تغيير الدخل من خلال عقد اجتماعى متفق عليه بين السلطة السياسية والمجموعات التى تتأثر بهذه السياسة توضح كيفية توزيع الفائض الاقتصادى وناتج النمو الاقتصادى فى شرائح المجتمع.

ويتضح مما سبق أن الاعتماد على قوى السوق فقط لا يؤدى إلى تحقيق توزيع عادل للدخل والفائض الاقتصادى كما تفرضه النظريات التقليدية الكلاسيكية والكلاسيكية الحديثة مما يحتم استخدام أدوات تغيير الدخل.

٢- الاستثمار والنمو:

لا ريب أن سياسات تغيير الدخل والأدوات الاقتصادية المستخدمة لتحقيق أهداف هذه السياسة لا يمكن أن يتم بمعزل عن متغيرات الاستثمار والنمو، ذلك أن الاستثمار والنمو يكونان لب أو العنصر الأساسي في السياسة الاقتصادية، فبتحديد حجم وهيكل الاستثمار القومى فإن ديناميكية النمو تصبح محددة المعالم.

إن التوسع فى الطاقة الإنتاجية فى الأجل الطويل وزيادة معدلات الإنتاجية تعتمد على الزيادة فى الاستثمار وإنشاء البنية الأساسية، أما التغيرات قصيرة الأجل تتوقف على التنفيذ السليم للانفاق الاستثمارى فى مجالات الإنتاج والبنية الأساسية وعلى توزيع هذا الانفاق بأسلوب منظم متكامل يؤدى إلى زيادة العوائد الحدية من الطاقة الإنتاجية المنفذة.

وبخلاف ما هو متعارف عليه فى النظرية التقليدية فإن قوى السوق بمفردها لا تضمن تحقيق هذه الأهداف، وطالما ان حجم الاستثمارات وهكلها على المستوى القومى لا يمكن التحكم فيها بصورة دقيقة كان من اللازم أن يصبح للمهتمين بهذه القرارات (مثل النقابات والاتحادات، الشركات، الفلاحين والمستهلكين) رأى وصوت حتى يمكن أن يوجد إنفاق يخدم الاقتصاد القوى بصفة عامة ومجموعات السكان المهتمين والمتأثرين بهذه القرارات.

تأسيساً على ما سبق يمكن القول أن معدل التضخم والتوزيع النسبى للدخل بين أفراد القطاع العائلى كما توضحه سياسة تغيير الدخل أمر هام، ولكن فى ذات الوقت نجد أن نمو الدخل الحقيقى خلال الزمن الذى يتحدد بمعدل وهيكل الاستثمار يمكن أن يكون أكثر أهمية، بالإضافة إلى أهمية الأخذ فىالاعتبار حجم وهيكل الاستثمار العام.

٣- سياسة الأسعار.

إن سياستى تغير وتوزيع الدخل والاستثمار يكونان فى الواقع عنصران من ثلاث أسس تعتمد عليها السياسة الاقتصادية الحديثة بعد افكار كينز.

لقد اعتمدت النظرية التقليدية على التخصيص والتوزيع الأنسب للاستثمارات من خلال قوى السوق ومن ثم أصبحت السياسة الاقتصادية العامة تائهه وضالة فى استخدام الأدوات المناسبة لتحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية.

إن استخدام سياسة الأسعار والحالة هذه يصبح لها مكان أساسى فى السياسة الاقتصادية العامة لضمان تدفق موارد الاستثمار لرجال الأعمال وتحقيق العدالة فى التوزيع النسبى للدخل.

إن التفاعل والتشابك بين العناصر الثلاث للسياسة الاقتصادية أمر معقد ويجب تناوله بحذر وبدقه فى الدول ذات الاقتصاديات المتقدمة ويصبح المر أكثر تعقيداً فى الدول الأقل تطوراً والنامية بسبب تعدد أنواع الأسواق وتشوهاتها وعلى سبيل المثال يوجد نوعين أساسيين من الأسواق فى الولايات المتحدة مثلاً، وحيث يختلف فيهما معايير وسلوك الاستثمار والأسعار، حيث يوجد أسواق تنافسية فى مجال السلع الأولية، وهى مجال خصب للسياسة الاقتصادية التقليدية وفى ذات الوقت يوجد نوع آخر من الأسواق يضم احتكارات القلة ويشتمل على الشركات العملاقة الاحتكارية وتوجد فى مجال الصناعات التحويلية ذات المستوى التكنولوجى المتقدم والتى لا يمكن أن تتعامل معها النظرية الاقتصادية الحديثة وكذلك لا يمكن التعامل معها بأدوات السياسة الاقتصادية التقليدية.

النوع الأول من الأسواق يشتمل على أسعار تتحكم فيها قوى وعوامل العرض والطلب والاستثمار يتم بأسلوب غير مخطط إلى حد كبير.

أما النوع الثانى من الأسواق نجد أن الأسعار تعتمد على تكلفة الإنتاج وخطط الشركات فى تحديد الأسعار والتوسع فى رأس المال المستثمر.

لذلك لا يوجد نموذج أو مجموعة من السياسات تعتمد على أدوات معينة يمكن أن تتعامل مع السوق التنافسي للسلع الأولية، وفي ذات الوقت تتعامل مع سوق احتكار القلة.

يجب على الحكومة في الحالة الأولى أن تأخذ في الاعتبار عدم التنسيق بين وحدات الإنتاج ومحاولة التوفيق بينها أما في الحالة الثانية والتي تشتمل على سوق احتكار القلة يجب التأكد من أن خطط القطاع الخاص لا تتعارض مع مصالح الشرائح العامة للسكان.

وبعد أن تعرفنا على العلاقات المتداخلة لعناصر السياسة وهي التغير وتوزيع الدخل، الاستثمار، التسعير يمكن تصور مدى صعوبة مهمة تحديد سياسة معينة لمواجهة الاتجاهات التضخمية والبطالة، كذلك يمكن أن نصل إلى نتيجة مؤداها أن باستخدام سياسة تغيير وتوزيع الدخل بمفردها لا يمكن أن تحقق الأهداف المرجوة. كذلك يجب تفهم أن الدولة لا تعمل بمعزل عن الاقتصاد العالمي وتقسيم العمل الدولي وهذا العامل له تأثير كبير على كل المتغيرات وأدوات السياسة المستخدمة ومدى كفاءتها في تحقيق النتائج المطلوبة.

ولكن بالرغم من الصعوبات التي تواجهها السياسة الاقتصادية التي تعتمد على فكر ما بعد كينز في النظرية الحديثة وعدم وجود حلول سريعة للمشاكل الاقتصادية إلا أن هذه النظرية أوضحت الاتجاه الصحيح والأدوات الفعالة التي يمكن أن تستخدم في مراحل لتحقيق الأهداف الاقتصادية. هذه الصعوبات يمكن أن تنتفي إلى حد كبير باستخدام بعض أساليب التخطيط الأفقي أو ما يطلق عليه التخطيط التأشيري الذي تناولناه بالدراسة، خاصة إذا كان الموضوع يتعلق بالدول النامية التي تحاول تحقيق الإصلاح الاقتصادي وإدخال آليات السوق الحر مع الاسترشاد بسياسة اقتصادية كلية ذات أدوات فعالة متطورة.

